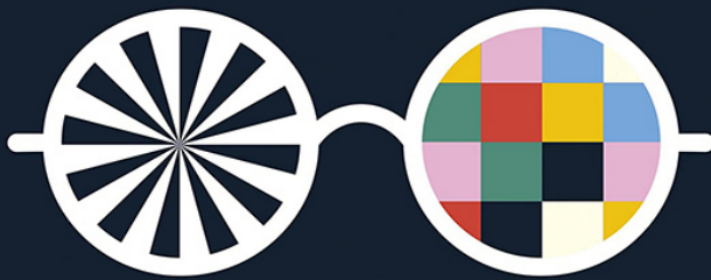
Del autor de *La sabiduría de los psicópatas*

Kevin Dutton

Blanco o negro



Cómo vencer al cerebro y escapar del pensamiento binario

Vivimos en un mundo dividido. Miremos donde miremos, nuestras mentes cuadriculadas trazan líneas fronterizas.

Es propio del ser humano clasificar, discriminar y enmarcarlo todo en un pensamiento binario: blanco o negro, luz u oscuridad, ellos o nosotros. Este instinto de ordenar y categorizar erosiona nuestra capacidad para ver la variedad infinita de colores que definen el mundo. En lugar de relacionarnos con quienes son diferentes, solemos vincularnos con quienes son parecidos a nosotros; en vez de desafiar nuestra visión de las cosas, básicamente nos esforzamos en afianzar lo que creemos. El resultado es que las posturas y creencias polarizadas son cada vez mayores y más peligrosas: el Estado Islámico, la ultraderecha, el *Brexit*, Trump…

Blanco o negro es una llamada de alarma. En medio de una ola creciente de intolerancia cultural y extremismo político, y después de una pandemia global, este libro nos muestra que, al observar nuestra historia evolutiva y comprender el funcionamiento binario del cerebro, podremos superar la tendencia a agrupar, etiquetar y encasillar todo lo que nos rodea, y entonces tomaremos decisiones mucho más sutiles y menos radicales.

Kevin Dutton

Blanco o negro

Cómo vencer al cerebro y escapar del pensamiento binario

ePub r1.0
Titivillus 16.04.2023

Título original: *Black and White Thinking: The Burden of a Binary Brain in a Complex World*
Kevin Dutton, 2010
Traducción: Juan José Estrella González
Ilustraciones: AA. VV.
Diseño de cubierta: Planeta Arte & Diseño

Editor digital: Titivillus
ePub base r2.1

ÍNDICE DE CONTENIDO

Cubierta

Blanco o negro

Introducción

1. El instinto de categorización

2. Un montón de problemas

3. Cuando las categorías colisionan

4. El lado oscuro del blanco o negro

5. El principio del «visor»

6. La complejidad de la simplicidad

7. El arcoíris que pudo haber sido

8. El juego de los marcos

9. Donde hay un porqué hay un camino

10. Supersuasión

11. Influencia encubierta: la ciencia secreta de conseguir lo que uno quiere

12. Trazar nuevas líneas

Epílogo La sabiduría de los radicales

Apéndices

- 1. La lingüística y la percepción del color
- 2. Evalúa tu propia necesidad de conclusión cognitiva
- 3. Una breve historia de los marcos
- 4. Espacio cromático del berinmo versus espacio cromático del inglés
- 5. Las tres etapas evolutivas del pensamiento en blanco y negro
- 6. El pensamiento en blanco y negro a través de los siglos
- 7. Los esenciales del esencialismo

Agradecimientos

Bibliografía

Créditos de las imágenes

Notas

En el principio creó Dios los cielos y la tierra.
Y la tierra estaba desordenada y vacía, y las tinieblas estaban sobre la faz del abismo, y el Espíritu de Dios se movía sobre la faz de las aguas.
Y dijo Dios: Sea la luz; y fue la luz.
Y vio Dios que la luz era buena; y separó Dios la luz de las tinieblas.
Y llamó Dios a la luz Día, y a las tinieblas llamó Noche. Y fue la tarde y la mañana un día.

GÉNESIS 1, 1-5

Introducción

> Es como un hombre con tenedor en un mundo de sopa.
>
> NOEL GALLAGHER

En un trocito de papel alguien ha escrito «vida real»; en otro, la palabra «fantasía». Esos dos papeles están pegados con cinta adhesiva a sendos tarros, junto a la caja registradora, y entre ellos veo una foto de Freddie Mercury. Los tarros están llenos hasta sus tres cuartas partes con monedas y billetes. Según constato, no tardan mucho en acumularse. Cuando todavía no me he terminado el entrante, los dos tarros ya se han vaciado y les han pegado otras dos etiquetas: a un lado «gatitos» y al otro, «perritos». Quizá no jueguen en la misma liga que la letra de «Bohemian Rhapsody [1]», pero de todos modos surten su efecto; el entrechocar de las monedas contra el vidrio no cesa.

Siento curiosidad.

Estoy sentado en una cafetería de San Francisco, donde acabo de pasar las últimas dos semanas conversando con los tres mayores expertos mundiales sobre el pensamiento en blanco y negro: la parte más superficial del cerebro binario. Como dispongo de tiempo libre antes de volver a mi casa, a Oxford, me he acercado a Haight-Ashbury a reflexionar un poco. Pido unos tacos y decido preguntarle a la camarera de qué va la cosa. Ella sonríe.

—No dejamos de cambiar las etiquetas —me cuenta—. Cinco o seis veces al día. Antes, cuando solo teníamos un bote y no había posibilidad de elegir, nos dejaban pocas propinas. Pero si a los clientes les das opciones (gatitos o perritos), son mucho más generosos. No sé por qué. Supongo que es más divertido.

Yo no estoy tan seguro.

Antes de irme, me quedo un rato junto a la caja, al acecho. Dos mujeres de veintipocos años dudan, se ríen y finalmente rompen filas: una deja su propina en el tarro de los gatitos y la otra en el de los perritos.

—¿Por qué? —les pregunto.

—Los gatos no te necesitan —responde una de ellas—. Los perros, sí.

Su amiga niega con la cabeza.

—¡Por eso precisamente prefiero a los gatos! A los gatos nunca hay que sacarlos de paseo. Pero a un perro es imposible no sacarlo. ¿Y qué gracia tiene eso cuando hace frío, es de noche y llueve?

La Mujer de los Perros la interrumpe, no piensa dejarlo pasar.

—Por eso los amantes de los perros son más amables —protesta —. Cuando sacas a pasear a un perro te encuentras a otras personas que pasean a sus perros y os acabáis conociendo.

El tira y afloja sigue un rato más hasta que salen de la cafetería, discutiendo.

La camarera se acerca y le cobra a otro cliente.

—¿Lo ve? Se lo dije. A la gente le gusta tener que escoger. Y cuando lo hace se va más contenta.

Yo asiento. Sin embargo, no puedo evitar preguntarme por esas otras opciones que me ha mencionado. ¿Qué otras decisiones se les presentan a los clientes cuando acuden a la caja a pagar la cuenta?

Ella se encoge de hombros.

—Apple o Microsoft —dice—. Otoño o primavera. Baño o ducha…

Se aleja en dirección a otra mesa. Yo supongo que esa lista es interminable. Porque, de hecho, no hay un número limitado de maneras binarias de dividir a la gente. A partir de nuestras identidades compuestas, puede modelarse un número cualquiera de ejes de preferencia opuestos.

Me viene a la mente un artículo que leí en el periódico local, *The Chronicle*. Al parecer, solo en relación con la identidad de género, Facebook cuenta en la actualidad con más de setenta categorías. Y en Spotify se acercaban ya a los cuatro mil géneros musicales distintos. En un mundo turbio de límites borrosos, imprecisos, y cada vez más loco por compartimentarlo todo, no perdemos la ocasión de categorizarnos a nosotros mismos

incondicionalmente. De plantar cara definitivamente y reivindicar lo que somos. Sobre todo cuando eso que somos resulta ser limpio, simple y psicológicamente no plantea ningún desafío.

Como atestiguan los tarros de las propinas, estamos incluso dispuestos a pagar por tal privilegio.

Vivimos en un mundo dividido. Miremos donde miremos, encontramos líneas divisorias. De manera muy evidente, los países cuentan con fronteras. A un lado nos encontramos «nosotros». Al otro lado, «ellos». En las ciudades hay distritos y barrios. Pero en la vida cotidiana, las líneas que trazamos nosotros son infinitas. Trazamos líneas basadas en la raza. Aquí, en el Reino Unido, trazamos incluso líneas basadas en Europa. Dentro o fuera.

Nuestros cerebros vienen equipados con una paleta de formatos. Nuestro rico pasado evolutivo nos ha preparado para trazar líneas. Pero ¿cómo podemos estar seguros de que esas líneas que trazamos son precisas? ¿Y cómo sabemos dónde debemos colocarlas? Simplemente, la respuesta es que no podemos estar seguros y que no lo sabemos. No tenemos manera de saber, carecemos de medios que nos proporcionen la certeza de que las líneas que estamos trazando son acertadas. Y aun así nos sentimos impulsados a trazarlas. Porque el mundo es un lugar complicado y esas líneas hacen que las cosas resulten más fáciles y factibles. Y lo «factible» es algo que nos encanta. A modo de ejemplo, tomemos las calificaciones medias de un alumno. En el mundo académico, las notas se otorgan según dónde se ubican las calificaciones medias de un alumno en su último año de estudios dentro de un espectro de calificaciones predeterminadas. Por una parte, se trata de algo perfectamente razonable, pero, por otro lado, es algo estadísticamente impresionista. ¿Tiene verdadero sentido decir de un alumno que tiene una «mente de primera clase» y no decirlo de otro solo porque el primero ha obtenido una puntuación media de 70 y el otro de 69?

Se trata de una pregunta que no solo rezuma atractivo filosófico, sino que también tiene implicaciones prácticas. A los alumnos con las calificaciones más altas se les presentan oportunidades que no están al alcance de los que obtienen calificaciones inferiores. Un

punto por encima o por debajo de una nota de corte puede suponer seguir estudiando o, académicamente hablando, significar el fin del viaje. Pueden romperse sueños, echarse a perder perspectivas profesionales. Y a veces de manera bastante literal. Como parte de la estrategia para frenar el avance del coronavirus, en marzo de 2020 el gobierno británico instó a los mayores de setenta años a no salir de casa para protegerse de la enfermedad. Cuando se trata de exámenes, más de setenta (puntos) te abre las puertas. Cuando se trata del coronavirus, más de setenta (años) te las cierra.

Pero como suele decirse, hay que poner el límite en algún sitio. Y así lo hacemos. Tormentas, drogas, cárceles, amenazas terroristas, pandemias[2]… Sea lo que sea, lo categorizamos. Recurrimos a números, letras, colores, cualquier cosa que tengamos a mano. Porque una línea trazada es una decisión tomada. Y la vida está llena de decisiones.

Así pues, *Blanco o negro* trata del orden. O, mejor dicho, trata de la ilusión del orden. Tiene que ver con el hecho de que las líneas que trazamos en el desierto de la realidad ininterrumpida se evaporan como espejismos cognitivos cuanto más nos concentramos en sus formas quiméricas, efímeras. Hace mucho tiempo, en las épocas de nuestros antepasados prehistóricos, nuestros cerebros estaban nuevos, por estrenar. Funcionaban muy bien, eran muy eficientes y estaban exquisitamente adaptados a su propósito. Si nuestros ancestros se encontraban con una serpiente oculta bajo una piedra, la incertidumbre sobre si era peligrosa o no, sencillamente, no se hubiera dado. Se largaban de allí, y rápido. Lo mismo ocurría con los tigres agazapados entre los arbustos, y con los cocodrilos de los cañaverales. Sí, claro, podía ser el viento que los movía. Pero era mejor reflexionar sobre ello desde una distancia prudencial, fuera del alcance de todo lo afilado, lo puntiagudo y lo venenoso.

Dicho de otro modo, la inmensa mayoría de las decisiones que nuestros antepasados primitivos habrían tomado en el curso de su vida cotidiana habrían sido, muy probablemente, de tipo binario: blanco o negro, o esto o aquello. Y con razón. Las decisiones que se tomaban eran con frecuencia asuntos de vida o muerte. Inundaciones. Tornados. Caídas de rayos. Corrimientos de tierra. Avalanchas. Árboles desplomados. Esas cosas que llegan de pronto, surgidas de la nada, que ocurren en un abrir y cerrar de ojos. Los

que se quedaban ahí parados, rascándose la barbilla o mirándose el ombligo, no solían durar mucho.

Hoy, sin embargo, el juego de la supervivencia ha cambiado. Los atajos mentales que garantizaron a nuestros antepasados mantenerse por delante en la curva evolutiva, como esas mismas serpientes y tigres que esos atajos evolucionaron para ayudarnos a que los evitáramos, pueden regresar ahora para mordernos. Las pruebas están por todas partes. Preguntémosle, si no, a la atleta corredora sudafricana de media distancia Caster Semenya, que está en el punto de mira porque sus niveles de testosterona aumentan de forma natural. O a Caitlyn Jenner. Las presiones incesantes de unos matices cada vez mayores, de una complejidad social, psicológica e informativa, exigen mapas a mayor escala de una realidad interminable, sin costuras, donde las líneas son cada vez más finas y cada vez hay menos pliegues, y estos, encima, son menos prominentes. Los gruesos trazos de antaño ya no los surcan, literalmente.

Para ver cómo han evolucionado las exigencias del cerebro, regresemos al punto en el que empezó todo y pensemos en la ameba unicelular. La finalidad de todos los seres vivos es la supervivencia y la reproducción. En la fotosfera acuática, poco profunda, que representa la suma total del universo entero de este organismo rudimentario, las fluctuaciones de temperatura, la disponibilidad de alimento y la luminosidad ambiental —luz y oscuridad, blanco y negro— constituyen, en efecto, las únicas tres categorías esenciales para su supervivencia. Esos cambios en el entorno exterior de la ameba se ven reflejados en cambios internos dentro de la membrana celular del organismo, algo que le permite moverse hacia fuentes próximas de alimento (a saber, la glucosa), o alejarse de estímulos nocivos. Como me dijo una ameba con la que hablé: «En este charco no hace falta un interruptor que regule la intensidad de la luz, amigo. Esas veladas románticas a la luz de las velas no nos van. Si oscurece de pronto, eso significa que hay algo en el aire, casi literalmente, y nosotras nos esfumamos. Preferimos las cosas simples».

Una filosofía muy noble, si bien algo espartana.

Pero la simplicidad no es para todos, y bajo la tutela de la selección natural llegaron la iniciativa, la innovación y un

emergente conocimiento tecnológico. La aparición de organismos multicelulares anunciaba la llegada de los primeros sistemas nerviosos en forma de primitivas redes de nervios o de ganglios; es decir, conjuntos enmarañados de células nerviosas. Lo mismo que en el caso de sus prototipos unicelulares, su propósito y función eran simples: facilitar la detección de estímulos extracelulares, solo que, en esta ocasión, unos mil millones de años después, mediante medios más rápidos, más eficaces.

Si avanzamos hasta el presente, nuestro cambio de *look* psicofísico está completo. Nosotros, los seres humanos, venimos equipados de serie con al menos seis sentidos primarios y, probablemente, muchos más: cinco de ellos están diseñados para monitorizar lo que ocurre en el mundo exterior —vista, tacto, olfato, gusto y oído—, y uno más, la autopercepción, que está orientado al mantenimiento de un equilibrio interno estable mediante un caudal constante de informaciones neurológicas coordinadas sobre el movimiento y la posición corporal.

De esos seis sentidos básicos, la visión es, con diferencia, el que domina, pues se ocupa de un 70 por ciento de todo lo que recibimos por vía sensorial. Por algo será. A lo largo de nuestra historia evolutiva, una representación precisa del tamaño, la forma y el movimiento de los otros seres vivos que nos rodean sería esencial para nuestra supervivencia; como también lo sería, tal como aún le ocurre a la ameba, la sensibilidad al brillo y al contraste. Para nuestros antepasados prehistóricos, la aparición repentina de una sombra en la pared de una cueva, en la superficie de una masa de agua o en un terreno seco y abrasado por el sol de la sabana desencadenaba dos consideraciones elementales: 1) ¿Es algo que voy a poder comerme esta noche?; 2) ¿es algo grande, fuerte y afilado que pretende comerme para la cena?

Luz y oscuridad. Blanco y negro. Tres mil quinientos millones de años desde la ameba hasta el neandertal. Visto en perspectiva, la cosa no cambió demasiado.

Pero después, claro está, todo cambió. A una escala temporal paleontológica, podría decirse que todo cambió de la noche a la mañana. Con la aparición de la consciencia y el advenimiento del lenguaje y la cultura, las metas del avance humano no solo se movieron, sino que se llevaron muy lejos y volvieron a montarse en

un campo de juego evolutivo totalmente distinto. De pronto, el blanco y negro —la luz y la oscuridad— estaba desfasado. Era el gris el color en el que había que pensar. Los interruptores atenuantes de luz se hicieron indispensables, pasaron a ser un elemento esencial de la dotación neurofisiológica para ayudarnos a razonar teniendo en cuenta tonalidades y matices, en lugar de anticipar las cosas de un modo binario, monocromático.

Pero había un problema, un gran problema. Que no los había. No había atenuantes. Esos interruptores no existían. Habrían podido ser la gran novedad. Habrían podido ser la nueva «lucha o huida». Pero el mercado había cambiado a una velocidad tan supersónica que a las cabezas pensantes de la selección natural no se les ocurrió fabricarlos. No habían empezado a producirse. Y, de hecho, siguen sin producirse.

Todo ello nos deja en una situación comprometida: remontando el arroyo gris con los remos blancos y negros más rudimentarios. Avanzamos agrupando, etiquetando, encasillando, y adoptamos unas decisiones irracionales y nada óptimas solo porque nuestro cerebro creció demasiado deprisa. Porque se volvió demasiado listo demasiado deprisa, antes de tiempo. Más que gradaciones, realizamos categorizaciones. Más que integrar, polarizamos. Y exageramos y caricaturizamos la variación en lugar de hacer hincapié y acentuar la similitud. Fijémonos, por ejemplo, en el vino. Supongo que muchos de nosotros seríamos capaces de distinguir el vino blanco del tinto en una cata a ciegas. Y algunos, quizá, sabrían diferenciar un cabernet sauvignon de un pinot noir. Pero ¿y una cata entre dos burdeos refinados, sofisticados y muy complejos, como un Château Lafite Rothschild En Primeur 1982 y un Château Mouton Rothschild En Primeur 1995? Mmm. Tal vez no. Más preocupante aún, claro está, es nuestra ceguera ante las diferencias entre personas. Clasificar un Château Lafite Rothschild En Primeur 1982 como un vino «tinto» o un Jacques Prieur Montrachet Grand Cru como un vino «blanco» no es algo que vaya a desencadenar el Apocalipsis. Pero incluir a todos los musulmanes en la categoría de radicales que apoyan al Estado Islámico (ISIS) sí podría desencadenarlo.

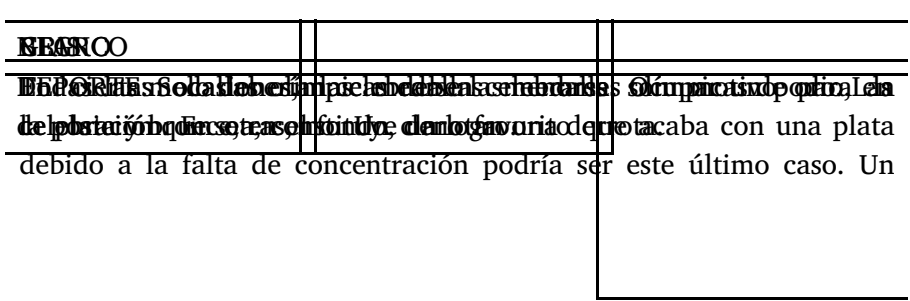
La mortal ironía darwiniana se nos escapa cuando el peligro acecha. Lejos de ser esencial para nuestra supervivencia, el

conocimiento binario podría, algún día, sentenciar nuestro destino. Y hacerlo más pronto que tarde si las estrategias polarizadas de organizaciones terroristas como el ya mencionado Estado Islámico, o alguna marca del fundamentalismo político como la que con tanta frecuencia se dedica a vender la Administración Trump, siguen anteponiéndose al sentido común y la razón.

Pero ¿acaso no somos todos igualmente culpables? Miremos donde miremos, nuestras mentes cuadriculadas nos dividen. Pero no más que ese mundo efímero y acelerado de clics de las redes sociales. Si alguien plantea una afirmación o una creencia con la que no estamos totalmente de acuerdo, ¿cuál es nuestra primera reacción? ¿Acaso no nos sentimos inclinados a defender la postura totalmente contraria? (Figura 0.1.)

Así pues, en las páginas que siguen, empezamos a prestar atención a la importancia de las categorías y la categorización —al infinito conjunto de piezas de Lego con las que armamos y construimos la realidad— en la vida cotidiana, así como a reflexionar sobre el hecho de que sin ella no seríamos capaces de tomar ni siquiera las decisiones más simples. A medida que el libro vaya cogiendo forma, descubriremos que empezamos a trazar líneas desde una edad muy temprana; que nuestra capacidad para categorizar es un instinto, como lo son el lenguaje y caminar, una adaptación evolutiva profundamente enterrada en nuestro cerebro, y no tanto algo que adquirimos totalmente desde cero. Y descubriremos las razones de que así sea: que la imposición cognitiva de esa «falsa claridad» satisface una necesidad humana primitiva de orden; de esa simplicidad de lo «factible» que tanto nos gusta; de distinciones, dicotomías y fronteras. Pero ahora, cuando las marcas que trazamos ya no son entre imágenes sino entre personas, la distinción y la dicotomía pueden degenerar fácilmente en división, discriminación y desacuerdo.

Tomemos, por ejemplo, la categorización blanco y negro en un sentido cultural.



debido a la falta de concentración podría ser este último caso. Un

recién llegado que rinde muy por encima de las expectativas podría ser el primer caso.

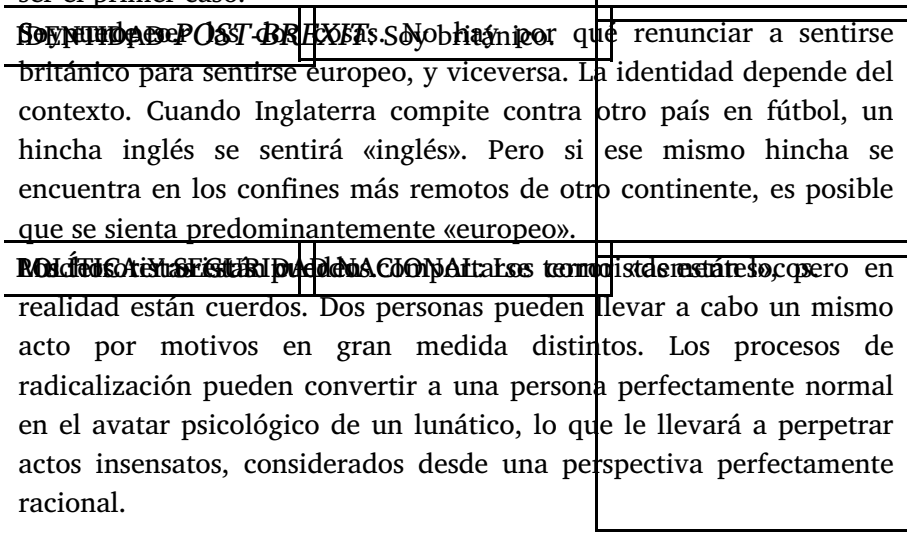


FIGURA 0.1: Tres ejemplos de argumentos en blanco y negro que han aparecido recientemente en los medios de comunicación británicos (y sus correspondientes alternativas en gris).

Imaginemos que pusiéramos en fila todos los colores de la humanidad, desde el más negro de los negros en un extremo hasta el más blanco de los blancos en el otro, y pasáramos por delante. Mientras fuéramos avanzando frente a esa fila no habría ningún momento definido en el que poder discernir dónde acaba una persona negra y donde empieza una morena, o dónde acaba una persona morena y empieza una persona bronceada, o dónde acaba una persona bronceada y empieza una persona blanca. En términos de color de piel, los que se encontrasen de pie, hombro con hombro, serían casi idénticos. Estaríamos delante de un continuo de intermedios indeterminados. En un sentido racial o étnico, lo blanco y lo negro, sencillamente, dejaría de existir [3].

Y sin embargo, el de la raza es uno de los temas más candentes.

Mientras seguimos observando el instinto de categorización innato, general, del cerebro, nos encontramos también con otros peligros. Al parecer, a Freddie Mercury le gustaba comentar —

cuando no estaba ocupado valorando las diferencias entre la vida real y la fantasía— que si valía la pena hacer algo, también valía la pena sobreactuarlo. Dios me libre de discutir con Freddie lo que hay que hacer y lo que no para montar un buen espectáculo, pero en lo que respecta a nuestra manera de categorizar, no podría haber estado más equivocado. Cuando existen demasiadas opciones, nuestro cerebro no sabe qué camino seguir. Y cuando las opciones son demasiado pocas, tendemos a la militancia. Como ejemplo del primer caso, Netflix, en la actualidad, cuenta con 76 000 subgéneros cuidadosamente definidos de películas, que van desde «psicoviejas» (largometrajes sobre abuelitas rencorosas que airean sus rivalidades con otras ancianas en sus mansiones encantadas) hasta «criaturas marinas que practican deportes» (filmes en los que aparecen animales marinos mutantes que se dedican a diversas actividades deportivas, incluido un cangrejo que hace de guardameta de fútbol en *Kani Goalkeeper*, y un calamar gigante que practica la lucha en —no hay premio para el que lo adivine— *The Calamari Wrestler* [El calamar luchador]).

Como ejemplo del segundo, tomemos a ISIS. La «zona gris» es un término específicamente concebido por la organización para describir un mundo en el que musulmanes y no musulmanes podrían vivir juntos. Es una abominación, una difuminación blasfema de la línea binaria, brutal, que marca la frontera entre dos metacategorías monolíticas: ellos y los infieles, los justos y los injustos, unos y ceros, vagabundos y héroes. No es de extrañar que su bandera incluya solo los dos colores, el negro y el blanco [4]. No es ninguna coincidencia. Y no puede sorprender que una ciudad como Londres, y, de hecho, cualquier ciudad, sea para ellos un anatema. Todo en las ciudades tiene que ver con la confluencia: una amalgama de esperanzas y sueños, de pasiones y pesadillas; unas aguas existenciales embarradas. El latido multirreligioso, panideológico de una metrópolis moderna y palpitante, sea esta Londres, París, Nueva York o Beirut, desconcierta a ISIS y a otras organizaciones similares porque sugiere que nosotros, los seres humanos, quizá seamos capaces de intentarlo juntos, de llevarnos bien. Los que son musulmanes y los que no. Comprar en los mismos mercados, ver las mismas películas, pasear a los perros y jugar con los niños en los mismos parques, en los mismos patios.

Sin embargo, el fanatismo no defiende nada de todo eso. La intolerancia exige el rechazo rápido y completo del más mínimo indicio de ambigüedad. Para ISIS, cualquier tipo de transideología representa decadencia, depravación y una ausencia de Dios de unas proporciones infinitas, apocalípticas. Tiene que ser o una cosa o la otra. O lo uno o lo otro.

La solución, claro está, se encuentra en un punto medio, y descubriremos que entre esos cangrejos porteros de fútbol y esos calamares luchadores, en un extremo, y Osama bin Laden y Abu Bakr al-Baghdadi, en el otro, existe un nivel óptimo de categorización que depende en gran medida de lo que intentamos categorizar. Es más, cuando se trata de influir en los demás —cuando se trata no de cómo generamos las categorías para definir la realidad nosotros mismos, sino más bien de cómo utilizamos las categorías para definir la realidad para los demás— funciona la misma regla. Y me disculpo una vez más con Freddie, pero menos es casi siempre más.

De hecho, a medida que retrocedemos en el tiempo evolutivo en busca de los orígenes prehistóricos del pensamiento en blanco y negro, descubrimos que cuando se trata de conformar la opinión, cuando se trata de hacer cambiar de opinión y conseguir que los demás estén de nuestra parte, el tres es el número mágico. En las profundas tinieblas de nuestro oscuro pasado darwiniano desenmascaramos una tríada dorada, secreta, de supercategorías diádicas, ancestrales, que aún hoy ejercen una influencia tan profunda y poderosa en nuestros siempre impresionables cerebros que, cuando son invocadas por quienes buscan persuadirnos, nunca fallan y nos ponen siempre de su parte: Lucha contra Huida, Nosotros contra Ellos y Bien contra Mal. En manos de un Bin Laden o de un Hitler, esas categorías pueden costar millones de vidas. Pero cuando se aplican con buen juicio al servicio del bien común, pueden hacer milagros.

Un ejemplo: 62 000 personas asistieron al ensayo general de la ceremonia de inauguración de los Juegos Olímpicos de Londres en 2012, pero solo un puñado de los presentes revelaron en sus redes sociales el contenido del espectáculo. Es bastante sorprendente si lo pensamos bien, sobre todo a la luz de las presiones, las expectativas y las tentaciones que se asocian a la cultura actual de las descargas.

Abundan las especulaciones sobre las causas de que fuera así, pero hay una teoría que resulta particularmente intrigante. La noche del ensayo, el director artístico de Londres 2012, Danny Boyle, se dirigió a los afortunados asistentes congregados ante él en el silencioso Estadio Olímpico de Stratford's Olympic Park y les pidió, no que «guardaran el secreto», sino que «protegieran la sorpresa». ¿Un detalle trivial, insignificante? A primera vista, sí. Pero, tras una inspección más detallada —si es cierto—, se trata de un destello de genialidad en el campo de la persuasión.

Así es como funciona, he aquí la letra pequeña que se oculta tras los grandes anuncios de la persuasión, basada en las tres supercategorías ancestrales:

Lucha frente a Huida: resiste la tentación de chivarte. No hagas caso de los susurros de la naturaleza humana. A todos nos gusta compartir los secretos, pero a nadie le gusta arruinar una sorpresa.

Nosotros frente a Ellos: guardémonos esto para nosotros hasta que llegue la hora de revelarlo, ¿de acuerdo? Nosotros somos unos privilegiados. No nos interesa admitir a extraños en nuestro club antes de tiempo, ¿a que no?

Bien frente a Mal: ¿cómo te sentirías si supieras que algo que has dicho no solo se ha cargado el gran día, sino todos los esfuerzos y el trabajo que se han puesto en él?

Ese simple cambio de una palabra por otra —de *secreto* a *sorpresa*—, ese simple cambio de categoría —de *compartir* a *arruinar*— marcó la diferencia.

En realidad, el lenguaje, según descubriremos, es en gran medida la clave para activar cualquier tipo de categoría, no solo esas tres supercategorías irresistibles, esas potentes armas de la evolución. Porque si no tuviéramos lenguaje, la verdad es que no tendríamos nada. La función del lenguaje, tal como descubriremos, es, de hecho, extremadamente básica. En lo fundamental, consiste en diferenciar «esto» de «aquello». En aplicar etiquetas a lo otro una vez que se ha «otrificado».

Y allí donde termina el lenguaje, la persuasión toma el relevo. Si la función del lenguaje es diferenciar «esto» de «aquello», entonces la función de la influencia es igualmente clara y directa: consiste, simplemente, en hacer que mi «esto» sea tu «aquello».

Que mi «sorpresa arruinada» sea tu «secreto compartido».

Se trata de un movimiento que todos debemos dominar si queremos progresar en la vida, un movimiento que desciende directamente de la predilección primordial de nuestro cerebro de ver las cosas en blanco y negro. Pero hay condiciones que deben satisfacerse. Reglas que han de obedecerse. Debemos saber cómo funciona, por qué funciona y cuándo. Y, quizá lo más importante de todo, cómo estar atentos cuando los demás intentan usarlo con nosotros.

A medida que nuestro viaje al corazón de la influencia continúa, descubrimos que de la misma manera que el cerebro crea unos mapas bastos, aproximados, primitivos de la realidad, él en sí mismo es un mapa. Un mapa anticuado, desfasado, desgastado por las inclemencias del tiempo; un mapa que se dobla en tres pliegues fundamentales —*Lucha frente a Huida, Nosotros frente a Ellos, Bien frente a Mal*— y que el conocimiento de esos pliegues, y de cómo se abre y se cierra ese mapa, hace que sea mucho más fácil de manejar que un mapa que solo se abre al azar.

Descubrimos que el modo por defecto del cerebro, la categorización binaria del mundo en «o esto o aquello», es algo que recorre todos los aspectos de nuestras vidas, que se aplica a todas las decisiones que tomamos o los juicios que emitimos, y que supone el legado cognitivo más destacado de la lucha salvaje y heroica de nuestros antepasados para superar las adversidades y sobrevivir en los campos despiadados y mortíferos de la prehistoria. Basándose en ideas de muy diversa procedencia, desde la ciencia forense hasta la neurociencia social y cognitiva, y tanto en dinámicas intergrupales como en esas zonas de sombra, acaloradamente cuestionadas, que se arremolinan entre las fronteras del lenguaje, la atención y el pensamiento, *Blanco o negro* plantea una síntesis única y reveladora de las ciencias cognitiva, evolutiva y de la persuasión.

En resumen, el libro ofrece una teoría totalmente nueva sobre la influencia social. Una teoría que yo llamo «supersuasión». Una teoría que se ha sometido a una afinación conceptual considerable en los altos hornos culturales y políticos de cuatro de las noticias globales que han dominado en épocas recientes.

El Brexit. Trump. El coronavirus. Y el auge del fundamentalismo islamista.

«Ahí fuera» todo se asienta sobre un continuo: las calificaciones académicas, el color de la piel, e incluso, a pesar de esas votaciones binarias de los tarros de mermelada, nuestra preferencia por los gatos o los perros. Ahí fuera todo es gris. Pero a fin de encontrarle sentido a la realidad, a fin de que podamos determinar cómo su gran cantidad de elementos distintos se relacionan e interactúan los unos con los otros, debemos ser capaces de diseccionar ese continuo amorfo, no estructurado, en secciones autocontenidas más pequeñas, más definidas, del tamaño de bocados. Debemos trazar líneas en el gris interminable del mundo para crear un damero ilusorio sobre el que podamos movernos, sentir y razonar como piezas racionales y pensantes de ajedrez, de una manera ordenada, predecible, basada en reglas. Debemos, como expresó el matemático y filósofo Alfred North Whitehead, crear una «falacia de concreción desubicada».

El ajedrez funciona porque el tablero es blanco y negro. La vida funciona porque nuestro cerebro es blanco y negro. Pero la sabiduría radica en el conocimiento del gris; en la comprensión profunda de que si bien, en tanto que grandes maestros cognitivos, estamos destinados a participar en este juego, los cuadrados del tablero y, de hecho, el tablero mismo, no existen. Grabada en blanco y negro aparece la verdad más antigua, más simple, más poderosa que existe. La verdad que Freddie no alcanzó a ver: que la fantasía es la vida real. Porque en realidad todo importa. En realidad, todo me importa a mí[5].

1

El instinto de categorización

> El progreso es la capacidad del hombre de complicar la simplicidad.
>
> THOR HEYERDAHL

Cuando Lynn Kimsey llegó al trabajo una fresca mañana de verano de 2003, ignoraba por completo que los acontecimientos de ese día convertirían los siguientes cuatro años de su vida en la subtrama siniestra y serpenteante de un macabro *thriller* psicológico. Esa noche, tras recibir la información en la oficina del fiscal general para la que trabajaba, regresaría ya preparada a su casa por la autopista como la versión de carne y hueso del doctor Pilcher, el «chico de los bichos», el bizco de *El silencio de los corderos*.

Ese mismo año, unas semanas antes, concretamente el domingo 6 de julio, una mujer llamada Joanie Harper, sus tres hijos y su madre, Earnestine Harper, habían asistido al servicio religioso de una pequeña iglesia del barrio en Bakersfield, California. Era un gran día para la familia. Su hijo menor, Marshall, que tenía solo seis semanas de vida, acudía al templo por primera vez. Después de la ceremonia, la familia se fue a almorzar a un restaurante de la zona. Después, todos regresaron a casa a dormir la siesta, con la idea de descansar un poco antes de volver a la iglesia para el servicio de la tarde. Joanie y sus hijos dormían todos juntos en la habitación de atrás, y su madre ocupaba otro dormitorio que quedaba en la otra punta de la casa.

En todo caso, ese era el plan. Pero esa tarde nadie vio a los Harper en la iglesia.

El martes por la mañana, una amiga de la familia, Kelsey Spann, decidió ir a ver a Joanie, a su madre y a los niños. No solo no habían acudido a la iglesia el domingo por la tarde, sino que nadie los había visto desde entonces. Y no respondían a las llamadas. Quizá les ocurriera algo.

Kelsey se acercó a una puerta lateral para entrar en la casa con una llave que le había dejado Joanie por si alguna vez había algún problema, pero la puerta no se abría. La llave encajaba bien en la cerradura, pero era como si hubiera algo del otro lado de la puerta que impidiera su apertura. Entonces se dirigió a la parte trasera e intentó abrir un ventanal corredero. Para su sorpresa, se abrió. Era muy raro, porque Joanie siempre comprobaba que esa puerta quedara bien cerrada. Kelsey entró en casa y se dirigió al dormitorio de su amiga.

A las siete de la mañana de ese martes, la policía de Bakersfield recibió una llamada a través del teléfono de emergencias. La llamada se había cursado desde el número 901 de la calle Tres de Bakersfield. El domicilio de Joanie.

La escena que aguardaba a los agentes, a su llegada, impactó incluso a los más curtidos.

Encontraron a Joanie boca abajo en su cama. Había recibido tres disparos en la cabeza con una pistola del calibre 22, y otros dos en un brazo. También la habían apuñalado siete veces.

Marques Harper, de cuatro años, también fue hallado en su cama con los ojos abiertos. Presentaba una herida de bala en el lado derecho de la cabeza y tenía las yemas de los dedos de la mano derecha mordidas hasta el hueso. Los investigadores concluyeron que se trataba de una reacción al miedo. Marques debió de ver al asesino e, instintivamente, se había llevado los dedos a la boca.

Lyndsey Harper, de apenas dos años, fue hallada a los pies de la cama. Todavía llevaba puesto su vestido azul de los domingos para ir a la iglesia. Murió de un solo disparo de bala en la espalda.

A Earnestine, la madre de Joanie, la encontraron en el pasillo con dos impactos de bala en el rostro. Eran disparos a bocajarro. A su lado había una pistola. Fuera quien fuese el intruso, la mujer, claramente, decidió morir no sin antes plantar cara.

Por último, Marshall, el recién nacido de Joanie, que en un primer momento se había dado por desaparecido, fue hallado junto

a su madre, oculto bajo una almohada. Como su hermana Lyndsey, también había muerto de un solo disparo por la espalda.

La investigación policial de los asesinatos se desarrollaba a buen ritmo y no tardó en aparecer un sospechoso principal. Vincent Brothers, el marido de Joanie Harper, de la que estaba separado, era un pilar de la comunidad de Bakersfield. Hombre familiar, Brothers era graduado por la Universidad Estatal de Norfolk, y tenía un máster en Ciencias de la Educación por la Universidad Estatal de California. Había empezado a trabajar en una escuela primaria en 1987 y, a lo largo de ocho años, había escalado puestos hasta convertirse en subdirector. Pero Brothers tenía un lado oscuro. Aunque era indudable que Joanie lo había querido y había hecho todo lo posible para que las cosas entre ellos dos fueran bien, su relación había tenido altibajos, y había terminado en 2000, apenas un mes después de que contrajeran matrimonio. Aun así, ese mismo año Joanie había dado a luz a Lyndsey, su segunda hija. Como ya había sucedido con el primero, Marques, nacido un par de años antes, Brothers no estuvo presente en el parto. En 2001, el matrimonio fue anulado tras alegar Brothers diferencias irreconciliables y Joanie, fraude de ley. Supuestamente, en el momento de casarse, ella desconocía que Brothers había tenido otras dos esposas.

Visto en perspectiva, de haberlo sabido podría haber salvado su vida. En 1988, Brothers había sido condenado a seis días de prisión por maltrato a su primera esposa, tras los que quedó en libertad vigilada. En 1992 había vuelto a casarse, pero su segunda mujer solicitó el divorcio al año siguiente alegando que era violento y que había amenazado con matarla. Posteriormente, en su domicilio, en el año 1996, Brothers había acosado sexualmente a una empleada de la escuela en la que ejercía de subdirector desde el curso anterior. Según constaba en los registros, la mujer afirmaba que Brothers la había arrastrado hasta su dormitorio, donde la había golpeado y le había tomado fotografías. Aunque había denunciado el caso a las autoridades locales, la policía la había disuadido de presentar cargos al entender que Brothers era «un modelo de conducta» en la comunidad.

En enero de 2003, en Las Vegas, Joanie y Brothers se casaron por segunda vez. Pero en abril, una vez más, Brothers se fue de casa

a causa de su mala relación con la madre de Joanie, Earnestine. En mayo nació el pequeño Marshall. Seis semanas después, estaba muerto. Cuando finalmente se celebró el juicio en febrero de 2007 (un juicio muy mediático), la acusación estaba convencida de poder demostrar que ahí había una relación volátil y de que ese hombre no solo era violento, sino también adúltero. De hecho, fue esa supuesta sucesión de aventuras extraconyugales lo que constituyó el núcleo de la acusación contra él. Se daba a entender que el móvil principal de los asesinatos era la avaricia: Brothers quería librarse de la carga económica que le suponía mantener a una familia cada vez más numerosa.

Fue arrestado en abril de 2004, acusado de cinco asesinatos en primer grado. En el juicio se declaró no culpable.

La coartada de Brothers era la geografía. En el momento de cometerse los crímenes, según su defensa, él se encontraba de vacaciones a unos tres mil kilómetros de allí, en Columbus, Ohio, visitando a su hermano Melvin, un hermano al que, por cierto, hacía diez años que no veía. Un contrato de alquiler de un vehículo —un Dodge Neon, según descubrirían después unos detectives— lo demostraba, así como un par de *tickets* de tarjetas de crédito de unos artículos adquiridos en una tienda de Carolina del Norte el día en que se cometieron los asesinatos. De hecho, la policía había acudido primero al domicilio de la madre de Brothers en Carolina del Norte para informar a este del terrorífico suceso. Pero, gradualmente, la maraña empezó a desenredarse. Un análisis más detallado de aquellos recibos, sumado a la revisión de las grabaciones de las cámaras de seguridad de la tienda correspondientes al momento en que se habían vendido aquellos productos, revelaban que en realidad era Melvin el que había realizado las compras, tras haberse apropiado de la tarjeta de su hermano y haber falsificado su firma.

Es más, un examen detallado del vehículo alquilado confirmó que, si bien Brothers había cogido el Dodge en Ohio, había recorrido 8700 kilómetros con él, según constaba en el cuentakilómetros. Por más improbable que fuera que ese viaje, en circunstancias normales, pudiera realizarse en menos de tres días, la acusación defendía que los kilómetros recorridos sí se correspondían con un trayecto de ida y vuelta desde Bakersfield.

Y sin embargo las pruebas, por más convincentes que resultaran, eran solo circunstanciales. La defensa contraatacó planteando que era posible que Brothers fuera adúltero, pero que eso no lo convertía en asesino. Si ser adúltero equivalía a ser asesino, entonces, estadísticamente, un tercio de los miembros del jurado popular deberían someterse a juicio. Más aún, el hecho de que Melvin hubiera usado la tarjeta de crédito de su hermano en una tienda de Carolina del Norte no implicaba de ninguna manera que ese hermano se encontrase en la otra punta del país cargándose a tiros a su familia. En lugar de eso, podría haber estado esperando a su hermano en el aparcamiento. Además, aquellos 8700 kilómetros conducidos con el Dodge no implicaban necesariamente que Brothers hubiera conducido hasta California. Después de todo, esa suma de kilómetros podría haberse acumulado yendo a cualquier otra parte. Para reducir el argumento al absurdo, Brothers, teóricamente, podría haber recorrido esa distancia sin cruzar la frontera de Ohio.

Lo que hacía falta eran hechos. Ni inferencias, ni presuposiciones, ni conjeturas. Pruebas sólidas, irrefutables.

Las cosas empezaron a cambiar para las autoridades cuando un vecino de Bakersfield afirmó haber visto a Brothers en las inmediaciones del domicilio de Harper a la hora de los asesinatos. Pero, claro, podía haberse equivocado. ¿Era Brothers o no lo era? ¿Podía jurar que se trataba de él? El caso empezaba a resultar exasperante. Todos los indicios señalaban a un hombre, pero no había pruebas forenses concluyentes que dieran carpetazo al caso.

La clave debía estar en el coche de alquiler. Todos aquellos kilómetros… Tenía que haber alguna manera de relacionar a Brothers, los asesinatos y el asfalto. Pero ¿qué podía ser?

El dispositivo de espionaje de la naturaleza

El 25 de julio de 2003, dos agentes del FBI y un policía de Bakersfield franquearon las puertas el Museo Bohart de Entomología, en la Universidad de California-Davis con un radiador de coche en las manos. La rejilla estaba llena de bichos que habían quedado atrapados en ella, y querían saber qué eran. No es que

hubiera nada poco habitual en aquellos bichos, al menos no en California central. Pero, por definición, que algo sea o no sea habitual depende totalmente del contexto. Es posible que aquellos bichos no fueran raros en California. Pero los agentes querían saber si lo eran en otros lugares. En Ohio, por ejemplo. O en Carolina del Norte.

Una mujer flaca, de aspecto estudioso, ojos penetrantes color avellana y pelo corto, práctico, saludó al trío. Lynn Kimsey, de unos cuarenta y cinco años, era profesora de entomología de la Universidad de California-Davis y comisaria del museo. Con un interés específico en la biogeografía de los insectos, y más concretamente en los de California, no había persona más cualificada para responder a las preguntas de los agentes. Si ese radiador había estado al oeste de las montañas Rocosas, Kimsey lo sabría. Era capaz de interpretar esos bichos como si tuviera rayos X ecológicos. Examinó la rejilla y la desmontó para analizarla.

El año pasado me encontré con Kimsey en Davis para conversar sobre el caso. Aunque han transcurrido casi dos decenios, lo tiene muy fresco en su memoria.

—En aquel momento, yo no tenía ni idea de que estaba participando en una investigación por asesinato —me comentó mientras se paseaba por el laberinto linneano de bandejas de insectos meticulosamente etiquetadas, en las entrañas del museo—. Esa parte se la saltaron, seguramente con razón. Muchas investigaciones científicas se desarrollan mejor a ciegas, sin que el investigador sepa qué rompecabezas en concreto se intenta resolver. Así se evita el peligro de interferir con lo que se intenta lograr, se evita contaminar el método científico con las expectativas propias. Es algo muy sutil, puede ocurrir sin que una se dé cuenta. En tanto que testigo experto en un juicio por asesinato, puede tener consecuencias graves.

Recorro con la mirada la hilera inmaculada de etiquetas blancas, secretariales, encajadas en los frontales de unos cajones poco profundos, de madera de sicomoro (Kimsey me explica que se conocen como «cajones de Cornell»). Lepidópteros: mariposas y polillas. Ortópteros: grillos y saltamontes. Himenópteros: abejas, hormigas y avispas. Ninguna otra criatura de las que pueblan la Tierra se conserva con tanto detalle después de muerta como el

insecto.

Nos detenemos frente a un cajón con la etiqueta «*Xanthippus corallipes pantherinus*».

Kimsey la abre.

—Resultó que encontramos treinta insectos en distintas partes del radiador —me cuenta—. O, mejor dicho, partes de insectos: alas, patas, un abdomen, secciones del abdomen, una cabeza y un abdomen sin alas ni patas. Pero, de todos ellos, seis nos contaban una historia.

»Para empezar, había dos escarabajos que sabemos que solo viven en el este de Estados Unidos. Y había otros bichos, el *Neacoryphus rubicollis* y el *Piesma brachiale* o *ceramicum*, que solo se encuentran en Arizona, en Utah y en el sur de California. Los hallamos en el filtro de aire. Había una gran avispa del papel dorada, *Polistes aurifer*, a la que le faltaban unas patas y algún ala; vive sobre todo en California, pero se han encontrado ejemplares hasta en Kansas. Y después estaba un bichito muy pequeño, el *Xanthippus corallipes pantherinus*, que se conoce vulgarmente como "saltamontes de zancas rojas". O, mejor dicho, lo que quedaba de él. Lo identificamos por sus patas traseras. En su parte interior, las ancas son de un rojo muy vivo.

Kimsey extrae del todo el cajón-bandeja y me lo entrega. Miro lo que hay debajo del cristal. No es preciso tener mucha imaginación para entender el porqué del nombre. Las patas, ciertamente, son de un rojo intenso, y brillan como brasas bajo el gris ceniza del cuerpo. Devuelvo el cajón a su sitio y lo cierro. Resulta increíble pensar que un simple bicho tuvo el poder de llevar a un hombre al corredor de la muerte.

—¿Y de dónde procede ese *Xanth*… ese saltamontes de zancas rojas? —le pregunto mientras regresamos a la sección de los lepidópteros, las polillas y las mariposas.

Kimsey sonríe.

—El *Xanthippus corallipes pantherinus* no se encuentra más al este de Kansas y de la zona central de Texas —me explica—. Así que, considerándolo todo en conjunto, sí… El coche al que pertenecía ese radiador había estado, en cierto momento, en el este de Estados Unidos. Pero en otro determinado momento también había pasado a través de estados que se encuentran más al oeste de

Colorado, algo que, como se vio, era compatible con la hipótesis de que Brothers había conducido desde Ohio en dirección oeste, bien por la Interestatal 70, bien por la 40.

Los investigadores judiciales estaban más que satisfechos. Cuando, una semana después, más o menos, regresaron a la recepción para recoger el radiador y enterarse de los resultados que habían arrojado las habilidades categóricas de Kimsey, lo que ella les contó fue música para sus oídos. Su localizador entomológico era igual de bueno que los localizadores por satélite. Era como si el Dodge alquilado de Brothers tuviera incorporado un geolocalizador que fuera marcando su avance cada pocos kilómetros.

Ese fue el mazazo definitivo para Brothers. O, dicho de otro modo, ese fue quizá el alfiler que le clavó las alas. A su debido tiempo, Kimsey aportó sus pruebas en el Tribunal Superior de Justicia de Bakersfield y, el 15 de mayo de 2007, el jurado condenó a Brothers por el asesinato de su esposa, sus tres hijos y su suegra.

Nos detenemos frente a otro cajón. En la etiqueta del frontal se lee «*Acherontia styx*», la polilla de cabeza de muerto que aparecía en *El silencio de los corderos*.

Kimsey lo abre, lo extrae del todo y me lo alarga.

—El juez rechazó la cadena perpetua no revisable y condenó a muerte a Brothers —me dice en tono neutro, expeditivo—. Actualmente se encuentra en el centro penitenciario de San Quentin, a la espera de la ejecución.

Me recorre un brevísimo escalofrío.

—¿Y cómo se siente usted? —le pregunto mientras estudio el contenido de la bandeja—. Fueron sus pruebas las que lo llevaron donde está.

Ella se encoge de hombros.

—No siento nada —me dice—. Quiero decir que él solo se puso donde está con lo que hizo. Yo me limité a hacer mi trabajo. A hacer lo que hago todos los días. A ordenar cosas en unos cajones.

CATEGORIZAR AL GATO

En 2005, un año antes de que detuvieran a Brothers, la estadounidense Lisa Oakes, psicóloga del desarrollo, llevó a cabo un

estudio en la Universidad de Iowa que arrojó mucha luz (y fascinante, por cierto) sobre la manera que tenemos todos de «ordenar cosas en cajones», por usar la expresión de Kimsey. A Oakes le interesaba averiguar con qué precocidad aparecía ese afán por ordenar en cajas o, como me gusta decir a mí, ese «instinto de categorización». ¿Se trataba de algo que hacía el cerebro, como en el caso del oído, el olfato, el llanto? ¿O era algo que debíamos aprender?

Para averiguarlo, Oakes escogió a unos cuantos bebés de cuatro meses y les mostró imágenes de gatos en dos pantallas de ordenador, dispuestas la una al lado de la otra, en su laboratorio. Los gatos se presentaban simultáneamente, a pares, uno en la pantalla de la izquierda y el otro en la de la derecha. Durante los quince segundos en los que cada par se mantenía en las pantallas, un observador registraba el tiempo que los bebés pasaban mirando cada gato, y la orientación de la atención del pequeño ante un estímulo suponía una medida estándar de su novedad.

Pero entonces venía el truco. Después de que a los niños se les hubieran mostrado seis parejas de gatos y hubieran empezado a familiarizarse con ellos —según indicaba la disminución en el tiempo de las miradas en el transcurso de las seis pruebas—, Oakes introducía un gato nuevo que no hubieran visto antes, o un perro.

El razonamiento era claro: si los bebés dedicaban más tiempo a mirar al perro que al gato nuevo, eso daría a entender que veían al perro como más diferente respecto a los gatos ya conocidos que el gato nuevo. Dicho de otro modo, demostraría que sus cerebros procesaban a los perros de manera distinta que a los gatos, que los adscribían a una categoría nueva. Si, en cambio, el espectro de atención de los bebés no aumentaba selectivamente al ver las imágenes de los perros, eso implicaría que sus cerebros trataban a los perros y a los gatos como una categoría unitaria, inclusiva. La categoría de «animal».

Lo que Oakes descubrió era extraordinario. A pesar del hecho de que los bebés habían tenido una exposición tan mínima a los perros y los gatos; a pesar de que, a sus cuatro meses de vida, todavía no habían adquirido las palabras *perro* y *gato*; a pesar de que perros y gatos son, si se piensa bien, bastante parecidos —los dos tienen cuatro patas, dos ojos, pelo y cola—, los niños miraban durante más

tiempo las imágenes de los perros que las de los gatos nuevos. El cerebro, con apenas cuatro meses, ya ordena el mundo exterior en cajas.

Después de almorzar con la profesora Kimsey en el Museo Bohart de Entomología, atravieso el campus y llego al Centro de Estudios de la Mente y el Cerebro, también de la Universidad de California-Davis, donde Oakes, tras dejar la Universidad de Iowa en 2006, dirige el Laboratorio de Cognición Infantil del Departamento de Psicología. Nos encontramos en la recepción y me muestra las instalaciones: los peluches, los animalitos de plástico, las pelotas, las campanas y los bloques de construcción comparten espacio con los electrodos, los osciloscopios, los rastreadores de miradas y esa especie de rastas neurofisiológicas que salen de los cascos de los electroencefalogramas. El lugar parece el dormitorio desordenado de un loco de la tecnología de tres años de edad. A medida que avanzamos, Oakes se explaya sobre diversas cuestiones. Es una mujer afectuosa, cariñosa, y me hace sentir como en casa. Le hablo de mi encuentro con Kimsey, al otro lado del campus, y de que la taxonomía entomológica desenmascaró a un asesino múltiple. Ella se muestra impresionada. Aunque esa clase de matices no oscurecen nunca las pantallas de ordenador de su laboratorio. En su caso, las diferencias máximas son entre perros y gatos.

Según me explica, el mundo es un lugar complicado. Cuando llegamos a él, en palabras del padre de la psicología moderna, William James, nos parece «una confusión floreciente, estridente». Se trata de un problema que precisa de una solución. Como sucede con muchos problemas, es más fácil abordarlo una vez que ha sido «limpiado». Así pues, nuestros cerebros empiezan a ordenar la ventisca de datos entrantes en pilas separadas, más manejables. Ojos, narices y bocas se convierten en caras. Las cosas que ladran, relinchan o mugen y tienen cuatro patas y una cola se convierten en animales.

—Imagínese lo que sería el mundo si nuestro cerebro no pudiera formar categorías —prosigue Oakes—. Hasta las cosas más simples que damos por sentadas diariamente nos plantearían un reto inmenso. Entramos en el jardín de un amigo y ha instalado un nuevo sistema de riego por aspersión. Pero nosotros no contamos con la categoría de «dispositivo de riego». «¿Qué es ese objeto de

ahí en medio del césped?», nos decimos. «No lo reconozco. ¿Es peligroso? ¿Es algo que podría matarme?».

Oakes prosigue asegurando que, si careciéramos de la capacidad para categorizar, levantarse todas las mañanas sería como salir de la cama en un planeta nuevo. Un secador: ¿y eso qué es? ¿Está intentando atacarme? Un televisor: ¿quiénes son las personas que hay ahí dentro? ¿Intentan hablar conmigo? Una lavadora: esto… ¿meto la cabeza dentro?

Las categorías nos permiten manejarnos por el mundo, objeto a objeto, persona a persona, de manera predecible y ordenada, para que nuestro viaje a través de la vida no consista solo en una sucesión aleatoria de interacciones nuevas, básicamente carentes de significado, sino que sea algo planificado, controlado y con propósito.

En ese sentido, sugiero yo, los bebés podrían considerarse como el departamento de I + D de la especie.

—Totalmente —coincide Oakes—. Al principio, cuando somos pequeños, percibimos el mundo en categorías expansivas, de trazo grueso. «Plantas» o «animales», por ejemplo. Con el tiempo, gradualmente, a medida que afinamos nuestras aptitudes de categorización, esas categorías se perfilan más. Vemos flores y árboles. Perros y gatos. Aves y peces. Grandes y pequeños. Monos y no tan monos. Y después, a medida que se avanza en la experiencia y el desarrollo, empezamos a establecer unas distinciones aún más precisas. Discriminamos a los chihuahuas de los labradores, a los persas de los siameses, a los árboles de hoja perenne de los de hoja caduca, a los pequeños cardenales rojos de los grandes flamencos rosas, a los tiburones de los delfines.

Y más adelante, me cuenta, nos volvemos aún más selectivos. Vemos pinos blancos, pinos rojos, acacias, orquídeas; águilas doradas, gansos grises, petirrojos y golondrinas; mariposas atalanta, tornasolada, aurora, loba. Finalmente, ya en la edad adulta, si entramos en los campos de la botánica o la biología, nuestros sistemas taxonómicos llegan a afinarse tanto, para enojo de los amigos que salen a pasear con nosotros, que nos resulta imposible no sucumbir a jergas ininteligibles cuando señalamos alguna bella flor.

O, si entramos en el campo de la entomología, para irritación de

asesinos múltiples, nos resulta imposible no recurrir a incomprensibles términos latinos cuando la policía se presenta en la puerta de tu casa con un radiador lleno de bichos y polillas desmembrados.

Sean cuales sean nuestras credenciales clasificatorias, la cuestión es siempre la misma: predictibilidad, expectativa y minimización de la incertidumbre. El mismo principio, exactamente, que rige en el caso de los bebés de cuatro meses, que se encuentran en las laderas más bajas de la categorización, rige también en el caso de los categorizadores más serios que habitan en sus cumbres, como Lynn Kimsey, situada en lo más alto de la cima taxonómica. Oakes dilucida que la categorización tiene que ver con un manejo ordenado y eficaz, independientemente de dónde o cuándo se lleve a cabo.

Esto plantea, para los demás, una cuestión fundamental: ¿qué nivel de categorización se considera óptimo para conseguir la mayor eficacia en nuestra vida cotidiana? Si nuestro instinto de categorización ha evolucionado para reducir la complejidad, entonces ¿no nos alejamos de ese objetivo cuando categorizamos lo ordinario, lo corriente (cosas como perros o casas, por ejemplo) con la voracidad taxonómica de un entomólogo forense?

A más de catorce mil kilómetros al oeste, al otro lado del mar azul y de todo un continente rojo, abrasador, converso sobre esta cuestión con el profesor Mike Anderson, decano de Psicología y Ciencias del Deporte de la Universidad Murdoch de Perth, en Australia Occidental[1]. Anderson, que es escocés, es uno de los expertos más destacados en percepción categórica. Concretamente, en su desarrollo durante la infancia.

Según me explica, categorizamos el mundo en tres niveles diferentes: supraordinado, básico y subordinado. Lo que quiere decir que, cuando clasificamos algo, podemos ser tan generales o tan específicos como queramos.

—No es la metáfora perfecta, pero yo lo veo como un árbol genealógico en el que las clasificaciones más generales, o supraordinadas, están en lo alto, y las más específicas, o subordinadas, empiezan por abajo —sugiere.

Las clasificaciones de nivel supraordinado son como los padres; las clasificaciones de nivel básico son como los hijos, y las clasificaciones de nivel subordinado son como los nietos y los biznietos.

—He aquí un ejemplo —prosigue Anderson—. Imagínese que le doy indicaciones y le digo que gire a la derecha al final de la calle, al llegar a una estructura cuadrada de cemento con una puerta, cuatro ventanas y un camino de acceso en la que, en su jardín, hay un mamífero que ladra, tiene cuatro patas y agita la cola. ¡Pensaría que era un poco raro! Eso son muchas palabras. ¿Por qué no le digo, simplemente, que gire al llegar a una casa con un perro? Porque, en cuanto pronuncio las palabras *casa* y *perro*, su cerebro rellenará automáticamente todos los demás detalles.

»Por otra parte, imagine que le digo: "Gire a la derecha cuando llegue a la morada de construcción artesanal vermicular con mansarda, que tiene un pastor bergamasco delante". Una vez más, pensaría que estoy chalado. Pero esta vez, en lugar de ser exageradamente general, estoy siendo excesivamente específico. A menos que fuera usted un arquitecto con interés en las razas de perros, no sabría qué dirección seguir. E incluso si fuera un arquitecto interesado en razas poco comunes de perros, le sonaría bastante raro.

Así que la virtud está en el punto medio. En una conversación general, optamos por lo que llamamos categorías de nivel básico para expresar, adquirir y organizar la información, porque esas categorías son las que nos salvan casi siempre y las que nos permiten comunicarnos con mayor eficacia; esa fue, de entrada, la razón por la que desarrollamos la capacidad de categorizar.

En sentido amplio, según Anderson, para la vida cotidiana esas categorías de nivel básico son las óptimas. Y señala que poseen lo que se denomina un estatus «privilegiado». Dicho de otro modo, si fueran estrellas taxonómicas en el ilimitado firmamento de las categorías, serían las más visibles al ojo humano; serían las que brillan más que el resto; las que, si hubieras de guiarte por las estrellas, harías bien en seguir.

—Pregúntele a un niño de cuatro años si una vaca recién nacida acabaría mugiendo, y no roncando, si fuera criada por una familia de cerdos, y le dirá que sí —me explica Anderson—. Ya a los cuatro

años, los niños reconocen que un animal recién nacido crecerá y adquirirá los rasgos de otros animales de su misma categoría independientemente de dónde sea criado. De la misma manera, si le pregunta a una niña de cinco años si un puercoespín que se transformara de tal manera que resultara exteriormente indistinguible de un cactus seguiría siendo un puercoespín, le dirá que sí. A pesar de su aspecto exterior, seguirá siendo un puercoespín.

Así pues, desde una edad muy temprana, los niños «favorecen» las distinciones de categoría básica —vaca, cerdo, puercoespín— por encima de la similitud en aspecto cuando hacemos inferencias sobre qué características podrían tener en común distintos animales. Y no solo eso; también parecen comprender que la pertenencia a una categoría de nivel básico es algo fijo. Que las vacas son vacas y que seguirán mugiendo independientemente de si crecen con una familia de cerdos, de llamas o de ñus.

—De modo que sí, en respuesta a su pregunta —concluye Anderson—, en la vida cotidiana es el nivel básico de categorización el que resulta, a la vez, más útil y más natural. Pero depende de lo que quieras decir cuando dices «vida cotidiana». La vida cotidiana puede significar muchas cosas distintas para mucha gente distinta. Por ejemplo, se han llevado a cabo numerosas investigaciones que demuestran que cuanto más sabemos sobre algo, más probabilidades hay de que usemos niveles más precisos de detalle cuando lo categorizamos. Los que son expertos en un campo en concreto lo categorizarán hasta la muerte. Esto implica que lo que ellos consideran óptimo cuando hablan entre ellos podría no serlo para los que están fuera de su círculo [2].

Tomemos la biología como ejemplo paradigmático. En el sistema de la taxonomía biológica existen siete niveles de categorización: reino, filo (o división), clase, orden, familia, género y especie. Para los biólogos, el nivel óptimo es el género —que deriva de la palabra latina *genus*, que significa «clase» o «tipo»—, y es el nivel que queda por encima del que la mayoría de las personas seguramente encuentran más práctico, el de la especie.

—Así pues, regresando a los perros —prosigue Anderson—, la palabra *perro*, de hecho, es un descriptor de nivel especie (*Canis familiaris*) que se refiere a un miembro del género *Canis*. Otros

miembros del nivel especie incluirían al *Canis lupus* (el lobo) y al *Canis latrans* (el coyote). Así pues, cuando hablamos de que existe un nivel óptimo de categorización, debemos aplicar cierta cautela; realmente, depende del contexto: del contexto general, de la situación en sentido amplio y de lo que está siendo categorizado.

Esa es la razón por la que, en Davis, esa agradable mañana de verano de 2003, el FBI acudió al Museo Bohart de Entomología y le entregó el radiador sucio de un Ford Dodge requisado a la extraordinaria taxonomista Lynn Kimsey. Unas circunstancias excepcionales requerían igualmente unos poderes excepcionales de categorización. Y el curioso caso del saltamontes de zancas rojas habría agotado al mismísimo Sherlock Holmes.

2

Un montón de problemas

> El continuo es aquello que es divisible en indivisibles que son infinitamente divisibles.
>
> ARISTÓTELES

En octubre de 2004, Paul Sinton-Hewitt no estaba en su mejor momento. Acababan de darle el «tiro de gracia» en su empleo, un puesto bien remunerado en el mundo del *marketing*, y estaba herido. No por el despido —a pesar de la expresión, no le habían disparado para echarlo—, sino porque llevaba un tiempo pateando las calles del oeste de Londres preparándose para la maratón de la ciudad. Había acudido a ver al fisioterapeuta, que había negado con la cabeza. Las rodillas no se curan con prisas. Con prisas, en todo caso, se deterioran más. Como siempre ocurre en la vida, aquello le llegaba en un momento muy poco oportuno. Se retiró de la carrera, se dirigió al *pub* y estuvo un buen rato pensando. Se había quedado sin trabajo y ahora se quedaba sin la maratón, y se sentía abatido. Como un bicho aplastado en la rejilla del radiador de la vida.

Quince años después, Paul y yo hemos quedado en ese mismo *pub*. Se encuentra en la misma calle del club de *running* de Richmond del que ambos somos miembros. Regreso de la barra con unas copas. Damos unos tragos y miramos a nuestro alrededor.

—Podía elegir —me cuenta Paul en tono neutro. Es un hombre afectuoso, flaco, de pelo cano, y se expresa en voz baja—. Podría haberme pasado el día en casa compadeciéndome de mí mismo, siendo una víctima. O podía mover el culo y aprovechar la ocasión para hacer algo. Para devolver parte de lo que tenía. Para ayudar a

otros a hacer cambios en su vida mientras decidía qué hacer con la mía.

En su honor —y para la inmensa suerte de millones de otros corredores de todo el mundo— hay que decir que optó por esto último y, el 2 de octubre de 2004, trece pioneros enfundados en licra, trece revolucionarios que no sabían que lo eran, se encontraron en Bushy Park, al suroeste de Londres, exactamente a las 8:45 de una mañana gélida de sábado, para caminar, trotar o correr a toda velocidad —hacer una cosa u otra dependía totalmente de ellos mismos— a lo largo de cinco kilómetros. Después, en un café cercano, Paul se dedicó a anotar los resultados mientras los atletas, que en ningún caso iban a hacer demasiada competencia a Mo Farah, se zampaban un plato de fritanga después de la carrera.

—En un primer momento éramos solo un grupo de amigos y yo —me explica Paul—. Organicé una vuelta al parque de la zona para ellos mientras yo esperaba cronómetro en mano. Mentiría si dijera que en ese momento tuve una revelación. No fue así realmente. Pero en un rincón de mi mente sí es cierto que quería hacer algo que resultara divertido, socialmente inclusivo y, sobre todo, gratis, algo que animara a personas de todas las edades y condiciones físicas a hacer ejercicio de forma regular, a entregarse a un estilo de vida más sano, más activo y, más importante aún, a mantenerlo.

Dieciséis años, 715 ubicaciones, 166 896 eventos, 34 853 835 carreras individuales y 174 269 175 kilómetros después[1], esa primera carrera por el parque, a primera hora de un sábado radiante, esa primera Parkrun, se ha convertido para muchos —desde personas con enfermedades terminales y otras que se recuperan de dolencias y lesiones graves hasta famosos y medallistas olímpicos— en una rutina tanto en sus calendarios sociales semanales como para sus programas de *fitness* y bienestar. Por no hablar de que se ha convertido en un fenómeno nacional e internacional. Desde Australia hasta Japón. Desde Singapur hasta Eswatini.

Parkrun inició su andadura el mismo año que Facebook, pero es de justicia decir que ya desde el momento en que ambas empresas empezaron se sabía que Mark Zuckerberg y Paul Sinton-Hewitt no acabarían viviendo en la misma calle.

—Mucha gente gana mucho dinero con lo del *running*, y a veces es algo completamente innecesario —dice Paul—. Yo quería cambiar todo eso; ser la piedra en el zapato; convertirme, por usar uno de esos términos tan de moda en el mundo empresarial, en un elemento disruptivo. Todo el mundo tiene derecho a hacer lo que quiera. ¡Sobre todo a correr! Así que pensé: ¿por qué hay que cobrarles? ¿Por qué hacerles pagar por algo que es tan sencillo y tan natural?

Pero en 2017, el consistorio de Stoke Gifford, un pueblo dormitorio de las afueras de Bristol, al suroeste de Inglaterra, optó por romper con la tradición de Parkrun y resolvió hacer precisamente eso: cobrarle a la gente por correr. El evento que desde hacía tres años tenía lugar en la cercana Little Stoke había sido víctima de su propio éxito, en palabras del presidente del consistorio, Ernest Brown. Sus inicios habían sido modestos, con apenas unas decenas de corredores, pero había crecido como una bola de nieve hasta convertirse en un jolgorio semanal en el que participaban varios centenares de personas.

Trescientos pies «pateando los senderos» todos los sábados por la mañana habían causado un «desgaste extra», según el anuncio de Brown, y, al parecer, la preocupación creciente ante esa nueva realidad no había dejado más opción a los miembros del consistorio competentes en la materia que solicitar a los participantes que contribuyeran con una «pequeña aportación económica destinada al mantenimiento».

En la sede de Parkrun saltaron todas las alarmas. Brown estaba sentando un peligroso e innecesario precedente, un precedente que amenazaba con socavar el principio fundacional de la empresa. El coste de la entrada era solo de una libra. Pero ese no era el problema. Aquello no solo era irrelevante, sino que pertenecía a un universo totalmente distinto. Hubo indignación. Y el evento, para gran decepción de Paul, quedó suspendido.

—La idea de Parkrun, que al parecer el consistorio no comprendió en absoluto, era que aquellos eventos que se organizaban fueran gratuitos —me cuenta, aún desconcertado por la decisión—. Eso no era negociable. Piénsalo un poco. Si en uno de los eventos hay que pagar y en el resto de los quinientos que hay repartidos por todo el mundo no, no hay manera de saber adónde

va a conducir eso.

Bueno, sí la hay, le comento yo en tono respetuoso. Habría protestas por todas partes.

Asimismo, abundaban otros argumentos y contraargumentos. Un grupo de cerebros de la física llegaron a la conclusión de que el desgaste extra era desdeñable. Si el aumento de pasos de todos los sábados por la mañana comprimía el asfalto de Little Stoke algo así como 1 mm-20 por carrera, ello implicaba una mengua total de la elevación de una magnitud análoga a la de un papel de fumar Rizla Super Thin para cuando llegara la siguiente Edad del Hielo. Sin duda se trata de un pequeño precio que merece la pena pagar a cambio de la inconmensurable mejora de la calidad de vida subjetiva de los participantes, así como de los beneficios objetivos para la salud, que contribuirían a mantener el Sistema Público de Salud, ¿no? Incluso Paula Radcliffe, que había ostentado un récord mundial en maratón femenina, entró en la refriega y consideró que la decisión del consistorio era «miope».

Pedimos unas cartas y nos trasladamos a la zona del restaurante del *pub* para comer algo. Cuando nos sentamos, suelto algo así como una bomba. Le sugiero a Paul que la verdadera dificultad tiene más que ver con los principios de la metafísica que con los de la física. ¿Dónde se pone el límite? ¿En qué punto exactamente las cifras pasan a ser demasiado elevadas? ¿Cuál es el umbral más allá del cual la carrera pasa de ser una congregación informal, un «quedamos junto al estanque» de lesionados de rodilla recalcitrantes y se convierte en un evento, en una auténtica estampida de Elvises con sus respectivos trajes de una pieza, teletubbies iridiscentes, y la inevitable multitud de dinosaurios, superhéroes y Royal Navies cargados con ladrillos?

En su día, el grupito original de Paul, compuesto por trece compañeros de carreras, habría sido considerado perfectamente aceptable para los notables de Stoke Gifford. Y, de la misma manera, una legión de 400 corredores no lo sería. Esa palmaria disparidad resulta fácil de captar desde la distancia, de percibir a través de un objetivo con una lente de gran angular, a lo largo de tres años. Pero cuanto más de cerca estudiamos la transformación de Parkrun, más definición pierden los píxeles, más borrosa y laxa se vuelve la lógica. La diferencia entre 13 y 400 es fácil de captar.

¿Y entre 50 y 350? También, claro. Pero ¿qué hay de la diferencia entre 175 y 225? ¿O entre 195 y 205? ¿Y qué hay de la diferencia entre 199 y 201? Si, como hemos visto en la introducción, necesitamos crear pliegues en la realidad para que el mundo que nos rodea tenga sentido —para convertir el gris en blanco y en negro—, entonces ¿cómo sabemos por dónde hemos de pasar la plancha?

Paul me cuenta que, actualmente, sí hay una cifra máxima. Está en los 300. Pero la controlan solo los propios corredores, no las autoridades locales. A partir de la información que reciben, cuando el número empieza a acercarse a ese máximo de 300, la gente tiende a sentir que la cosa se congestiona demasiado. Y eso es precisamente lo que pretendo demostrar: «cuando el número empieza a acercarse». Pero si los corredores del parque fueran 301, ¿la gente notaría la diferencia? ¿Y si fueran 302? ¿O 303? Paul se encoge de hombros. Entiende lo que le digo. Pero, al mismo tiempo, observa que tiene que ponerse el límite en alguna parte.

Yo también lo entiendo. Sin duda, hay que poner algún límite. Pero cuanto más nos acercamos al lienzo de la toma de decisiones, más detalladamente vemos las pinceladas individuales del razonamiento categórico y más reducimos la claridad analítica. Y el cuadro se degrada más y se destruye.

No se trata de un fenómeno nuevo, claro está. Ese enigma ya tiene una forma definida. Hace varios miles de años, por ejemplo, en una de las historias del Antiguo Testamento, en el libro del Génesis, nos encontramos al mismísimo Dios en una posición similar a la de los estimados cargos del consistorio de Stoke Gifford. La gente de Sodoma y Gomorra había sucumbido a ciertas prácticas que, quizá, vistas en perspectiva, no iban a garantizarles nunca la aprobación divina, y el Buen Pastor estaba enfadado. Tan enfadado, de hecho, que había decidido enseñar a aquellos desgraciados idólatras lo equivocados que estaban y borrarlos de la faz de la Tierra.

Abraham —más empático y emocionalmente inteligente que su jefe— expresa serias reservas sobre la planeada intervención y protesta largo y tendido ante su irascible y apocalíptico superior contra lo insensato de Sus incendiarias intenciones, haciendo hincapié, sobre todo, en la mala imagen potencial que podría

derivarse de lanzar una bola de fuego genocida.

Pero si uno se dispone a expresar esa clase de juicios, entonces ha de tener el estómago de hacer uso del azufre en alguna parte. Ha de estar preparado para trazar la línea. Pero ¿dónde? ¿Dónde marca el límite con un mínimo grado de seguridad?

En este punto, las Escrituras resultan reveladoras. En lugar de destruir toda la ciudad —a los «piadosos» y a los «malvados»—, Abraham, según el relato del Génesis, consigue convencer a Dios de que «haga lo que está bien», que dé un respiro a los infieles de Sodoma y Gomorra siempre y cuando, entre sus filas de disolutos y degenerados, exista un número mínimo de almas inocentes y virtuosas. La cifra parte de los 50, y gradualmente va disminuyendo a partir del infatigable regateo de Abraham, de 45 a 40, de 40 a 30, y después a 20, y después a 10. Pero, a fin de cuentas, esos 10 también suponían un límite arbitrario… o quizá no, quizá se tratara del punto en que Abraham decidió establecer la marca.

Así pues, ¿dónde fijar el límite? La respuesta, simplemente, es: no se puede. Cada vez que se lanzan los astrágalos del blanco y el negro, se pierde. Cada vez que se arroja el dado del límite trazado, se falla. Y eso significa que nos encontramos con un problema, con una piel de plátano filosófica que resulta peligrosamente resbaladiza y que se carga la razón. ¿De verdad vamos a negarle a alguien que participe en un Parkrun solo sobre la base de que, al llegar más tarde al evento, va a hacer que se rebase la cifra máxima que garantiza su gratuidad, lo que hará que todos los demás participantes de pronto tengan que soltar una libra por el placer de su compañía? ¿De verdad vamos a lanzar un ataque con napalm nivel Jehová sobre dos civilizaciones solo porque uno de los buenos de la película se va de la ciudad y hace que disminuya el número de elegidos hasta la cifra de nueve, es decir, uno por debajo del *quorum* requerido para iniciar el incendio?

Algo más recientemente, la noche del 12 de marzo de 2020, a medida que la crisis del coronavirus empezaba a agudizarse, pensemos en Dominic Cummings, asesor jefe del primer ministro británico y en su supuesta «conversión damascena» durante su reunión en el SAGE (Grupo de Expertos para la Asesoría Estratégica, por sus siglas en inglés) cuando, tras haber revisado la cada vez más desesperada sucesión de acontecimientos que tenían lugar en Italia,

cambió radicalmente de opinión y dejó de defender una estrategia conocida como «inmunidad de rebaño» a favor de una política de distancia social sin precedentes.

Los partidarios de la inmunidad de rebaño defienden que a la pandemia debería permitírsele seguir su curso a fin de lograr que una parte significativa (más joven) de la población cree resistencia y se evite así una catastrófica «segunda ola» del virus o enfermedad en algún momento futuro. Los defensores de este enfoque observan que, al gestionar estratégicamente los brotes de ese modo, se minimizan los daños en la economía, pues se permite que más gente se mantenga potencialmente trabajando, aunque cierto es que se coloca a los miembros más vulnerables de la sociedad —los ancianos y los que ya padecen otras patologías— ante un riesgo mayor de muerte y complicaciones graves.

Es importante resaltar que Downing Street ha negado con vehemencia haber cambiado radicalmente de postura respecto a la inmunidad de rebaño, que en un principio apareció en el *Sunday Times*, calificándola de «invención difamatoria». Pero pongámonos en la piel de Cummings por un momento. Nos encontramos en una reunión que cambiará el aspecto de la sociedad británica durante una generación entera. Imaginemos lo que ha de ser enfrentarse a una decisión semejante. ¿En qué punto, si es que lo hay, una cifra se vuelve justificable?

Según un alto funcionario del gobierno que se cita en el artículo, el profesor Chris Whitty, la máxima autoridad médica del Reino Unido, y sir Patrick Vallance, asesor científico jefe, habían manifestado la semana anterior que cabía esperar una mortalidad por COVID-19 de unas 100 000 personas. Pero entonces, de pronto, se cae la venda: esa estimación resulta peligrosamente conservadora.

«Si no se hacía nada, el número de muertos superaba el medio millón —expone la fuente del *Sunday Times*—. Nos dijeron que, tomando medidas, la cifra de muertos sería de 250 000. Una vez que se ve que la cifra resultante de no tomar más medidas es de un cuarto de millón, la pregunta que formulas es: "¿Qué medidas?"».

En eso todos coincidimos.

Pero ¿y si la cifra fuera de 50 000? ¿O de 5000? ¿O de 5? ¿Habría que «dejar morir» a alguien en aras de la estabilidad

económica?

En caso afirmativo, una vez más, ¿dónde ponemos el límite?

Levantar una gran polvareda

Desde las gradas del estadio Etihad del Manchester City, en mayo de 2012, el filósofo y doctor Raj Sehgal presencia el desquiciado minuto y medio de Joey Barton, jugador del Queen's Park Rangers, contra el aspirante a campeón. Joey se transforma él solo en una ola de criminalidad, le da un codazo a Carlos Tévez en la cara y patea a Sergio Agüero en la parte posterior de la pierna, antes de intentar propinarle un cabezazo a Vincent Kompany; todo ello en una secuencia consecutiva que le lleva a ser expulsado del campo y que le vale una sanción de doce partidos sin jugar.

Asombrado, indignado e intrigado a partes iguales, Raj decide escribir a Joey. Por aquella época, este jugador tenía cierta tendencia a citar a Nietzsche, y la prensa se había hecho eco de ello. Raj pensaba que quizá una comprensión más profunda de los principios filosóficos básicos hiciera de él una mejor persona. O, al menos, a corto plazo, a comprender la diferencia entre el fútbol profesional y las artes marciales combinadas.

Para su sorpresa, Joey contesta la llamada. Está interesado en saber más. Pocas semanas después, se le ve regularmente en el campus de la Universidad de Roehampton, al oeste de Londres, asistiendo a tutorías de filosofía en el departamento que Raj había fundado hacía unas décadas. Era algo impensable. Raj estaba convirtiendo al malo malísimo del fútbol (como lo había descrito el *Times* en una ocasión) en el más ilustrado de los futbolistas, si no en el más sabio.

A Raj lo conocí en el sótano de un estudio de grabación del centro de Londres, donde colaboro con Joey en su podcast, The Edge (Al Límite). Raj, después de renunciar a sus obligaciones en Roehampton hacía un año, más o menos, ejerce allí de productor ejecutivo y maneja los diales y los controles tras el cristal de la cabina. Tiene un aire a rico de Bollywood. Elegante, sereno, con su traje gris grafito. El pelo entrecano peinado hacia atrás. Y una confianza recién lavada, de cuello de camisa desabotonada. El tema

de conversación gira alrededor del lado oscuro del talento. Mi especialidad. Los tres nos caemos bien al momento.

Varias semanas después, en una primera exploración de lo que decidimos llamar «filosofía inmersiva», nos vamos a cenar y a conversar a un restaurante que queda muy cerca de Leicester Square. Nuestra primera sesión está dedicada a Epicuro y va bastante bien. Tan bien, de hecho, que nos planteamos si no sería buena idea dedicar todas las sesiones futuras a ese hombre visionario y excepcional. Cuando nos traen los postres, Raj me pregunta en qué otras cosas estoy trabajando. Se pregunta si hay vida más allá de los psicópatas, los protagonistas de uno de mis libros anteriores, de sostenida popularidad. Yo le hablo del pensamiento en blanco y negro.

—Bueno, hay que poner el límite en alguna parte —dice—. De otro modo, no solo no habría por dónde parar, es que no habría por dónde empezar.

Coincido con él y le cuento la historia de Lynn Kimsey y su saltamontes de zancas rojas. Le cuento a Raj que, desde el principio, la única razón por la que Kimsey pudo desenmascarar a Vincent Brothers fueron aquellas finas, precisas, matizadísimas líneas lepidopterológicas que fue capaz de trazar entre esotéricas especies de bichos, polillas y moscas dada su capacitación profesional de ninja entomológica.

El hecho de que, para empezar, pudiera marcar esas distinciones supuso el principio del fin para Brothers. Y, por otra parte, en el otro extremo del intermitente espectro del trazado de líneas estaba Parkrun. En algún punto tiene que haber un límite en las cifras, le digo. En caso contrario, sería un caos.

Pero ¿dónde? Ahí estaba el problema. ¿En qué momento un no-evento se convierte en evento? ¿En qué momento el negro se vuelve blanco?

Raj me mira como si me hubiera crecido otra cabeza (algo que, considerando lo que estaba por venir, me habría resultado de lo más útil). No hay duda de que mi balón psicológico acaba de botar por encima de su inmaculada verja filosófica, y de que no tiene la menor intención de devolvérmelo enseguida.

—¿Alguna vez, querido muchacho, durante alguno de tus viajes intelectuales —me pregunta—, te has encontrado con algo llamado

la «paradoja sorites»?

Descubro que se trata de una pregunta retórica, porque cuando me dispongo a responderla, Raj me lo impide:

—No te preocupes, no te preocupes… es evidente que no. No pasa nada. Vaya, que no tendrías por qué conocerla, ¿verdad? Recuérdame qué fue lo que me dijiste la primera vez que nos vimos… Ah, sí, que la filosofía no es más que psicología pero sin los cimientos. Así que, claro, ¿qué va a poder enseñarle la filosofía a la psicología?

La respuesta, según descubro mientras me trago mi orgullo, es que mucho. La imposición de límites tiene una forma seria. Y se inició (dónde, si no) en la arena.

La paradoja sorites es una de las paradojas más diabólicamente inescrutables jamás ideadas. Tan impenetrable al ataque de la lógica y la razón ha resultado ser que incluso hoy, dos milenios y medio después de su concepción, el debate sobre cómo resolverla mantiene su vigencia. El acertijo es obra de un poco conocido filósofo griego llamado Eubulides, coetáneo de Aristóteles, y toma su nombre de la palabra griega *soros*, que significa «montón».

Echemos un vistazo a las figuras 2.1a y 2.1b. La figura 2.1a muestra un montón de arena. La figura 2.1b, no.

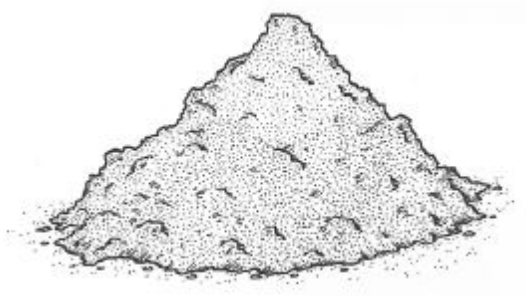


FIGURA 2.1a: Un montón.

FIGURA 2.1b: Un no-montón.

De momento, ningún problema. Pero supongamos que ahora aceptamos que las dos premisas siguientes son ciertas:

1. Un grano de arena no constituye un montón.
2. Un grano de arena adicional es demasiado pequeño como para hacer que algo sea un montón o no lo sea. (Dicho de otro modo, añadir un grano de arena a un no-montón no lo convierte en un montón.)

De pronto nos atormenta la siguiente cadena de proposiciones lógicamente sucesivas:

1. Un grano de arena no hace un montón.
2. Dos granos de arena no hacen un montón.
3. Ni tres, ni cuatro, ni cinco granos de arena hacen un montón… Y así sucesivamente.

Lo que implica (véase la figura 2.2) que, desde una perspectiva puramente lógica, ninguno de los ejemplos que se muestran —incluida la figura 2.2d (nuestro montón original tomado de la figura 2.1a)— constituye un montón, porque no existe, en todo lo que abarca tanto el universo conocido como el desconocido, una definición exacta del número de granos que son tanto necesarios como suficientes para constituir un montón. Las figuras 2.2c y 2.2d podrían parecer montones comparadas con las figuras 2.2a y 2.2b. Pero no hay manera de definirlos como tales porque, si partimos de la figura 2.2a y vamos añadiendo granos uno por uno, entonces, en

términos lógicos (si la suma de un grano de arena resulta demasiado pequeña como para determinar que algo sea un montón o un no-montón), nunca podrá formarse un montón.

FIGURA 2.2a, b, c, d: Cuatro no-montones.

La paradoja sorites ha causado bastantes dolores de cabeza a los filósofos a lo largo de los años. Claramente, la figura 2.1a muestra un montón de arena y la figura 2.1b no, independientemente de lo que digan las matemáticas con su palabrería. Pero cuando empezamos a alejarnos de los sencillos montones de arena y nos adentramos en cuestiones más serias sobre juicios cargados de emociones es cuando lo que hay en juego aumenta clara y apreciablemente, tal como hemos visto en el caso de Parkrun. Sustituyamos los granos de arena por la vida y la muerte, por ejemplo, y entremos en el debate del suicidio asistido. Existe una diferencia obvia entre el asesino en serie británico doctor Harold Shipman administrándole a un paciente, sin que este lo sepa, una inyección letal [2] y un esposo desesperado y lleno de pesadumbre que le hace lo mismo a su esposa, con la que lleva cuarenta años casado y que padece una enfermedad terminal que le provoca grandes dolores.

¿O no la hay? Hay quien dice que un asesinato es un asesinato.

De manera similar, hay una diferencia clara entre alguien que muere de una sobredosis repentina de drogas y alguien que muere de cáncer de pulmón tras una vida entera fumando.

¿O tampoco en este caso la hay? Un caso podría constituir un acto singular de inconsciencia, y en cambio el otro, un acto insistente y prolongado de autolesión letal. Pero los dos desembocan en el mismo resultado.

¿Y qué hay de un concepto como el del género? Facebook, como

ya se ha dicho, ofrece algo así como setenta opciones diferentes para que los usuarios escojan de su menú desplegable, en el que se incluyen «género queer», «pansexual» y «biespiritual». Incluso unas categorías biológicas ostensiblemente delimitadas como estas no son tan simples como parecen.

La vida se da en granos. Pero nuestra atención solo se siente atraída por los montones. Resulta tentador rechazar la paradoja sorites considerándola un absurdo brillante, como una filigrana para confundir, como un vertido de petróleo filosófico localizado frente a las costas de la realidad. Pero resulta que no es tan fácil apartarla ni ignorarla. En 1834, unos dos mil quinientos años después de que Eubulides empezara a contar sus granos, el físico alemán Ernst Heinrich Weber, considerado también por muchos el fundador de la psicología experimental, descubrió un corolario en el marco de las transparentes aguas territoriales de la psicofísica humana. La *mínima diferencia perceptible*, o MDP, se refiere al grado mínimo que un estímulo debe modificar (un tono, un color, una sensación física, por ejemplo) para que la diferencia entre el antes y el después resulte detectable.

Observada en los cinco sentidos, esa mínima diferencia perceptible queda fijada en la siguiente ley, conocida como la Ley de Weber:

$$\frac{\Delta I}{I} = \kappa$$

donde I es la intensidad del estímulo en el momento 1, □□ es la magnitud de incremento del umbral requerido para que se dé un cambio discernible (la MDP) en el momento 2, y □ es la razón entre los dos que permanece constante para cualquier individuo en todos los casos de cambio del estímulo concreto en cuestión.

A modo de ejemplo simple, tomemos el sonido. Imaginemos que te presento un único tono continuo de 50 decibelios (esto es, I = 50), y que entonces, lentamente, aumento los niveles de decibelios. Digamos que tengo que aumentar el nivel del sonido 5 decibelios (esto es, □□ = 5) antes de que puedas detectar que el volumen del tono ha cambiado. En este caso, la MDP sería 5 decibelios, la razón

(□) entre el nivel de sonido inicial y la MDP sería 5/50 = 0,1. Lo que significa que, usando esta información, puedo predecir también tu MDP para niveles futuros de sonido (si empezáramos con un tono de 70 decibelios, por ejemplo, entonces tendría que incrementar 7 decibelios, esto es, 7/70 = 0,1, antes de que notaras la diferencia).

Las implicaciones de la Ley de Weber, desde un punto de vista tanto filosófico como biológico, son significativas. Por una parte, evolutivamente existen puntos de inflexión en la percepción en los cuales la selección natural ha considerado importante que nuestros cerebros registren los cambios. Si sales a la calle y ves que un autobús viene hacia ti a toda prisa, seguro que va a llamar tu atención. Sin embargo, por otra parte, desde una perspectiva puramente lógica, Eubulides y sorites siguen vigentes. Cada minuto estamos cruzando millones de líneas, pero simplemente no nos damos cuenta. Si vamos uniendo una secuencia de diferencias consecutivas que no llegan al punto crítico, y aunque la magnitud del cambio entre los puntos inicial y final de esa secuencia pueda ser detectable, la transición entre uno y otro parecerá exenta de cambio. Pensemos, por ejemplo, en un reloj de pared y en el movimiento imperceptible de la aguja de las horas.

El paso del tiempo es gris. Pero lo percibimos como blanco y negro.

En 1990, el filósofo estadounidense Warren Quinn se enfrentó cara a cara a Eubulides y a Weber en una paradoja diabólicamente ingeniosa equivalente en todo a la de sorites: la paradoja del autotorturador. Imaginemos que tengo un dispositivo portátil que me permite aplicar una corriente eléctrica a tu cuerpo con unos aumentos tan insignificantes que eres incapaz de sentirlos. El dispositivo cuenta con 1001 posiciones; la primera es el 0, que significa que la máquina está apagada, y después va del 1 al 1000 (dolor atroz). Supongamos ahora que te conecto el dispositivo a 0 y te propongo el siguiente trato: puedes mantener el dispositivo tanto tiempo como quieras con una condición, que aumentes un punto en el dial cada semana. Cada vez que aumentes un punto en el dial, recibirás 10 000 libras, pero está prohibido disminuir la potencia y regresar a un punto anterior.

Por último, aquí está la trampa: si, con el tiempo, el dolor te resulta demasiado insoportable, no podrás renunciar a la fortuna

que has amasado y deberás seguir sufriendo esa angustia el resto de tu vida.

¿Aceptarías el reto?

Ya se ve dónde está el problema. La «realidad» nos dice que tendrías que estar muy loco. Que la cosa acabará en lágrimas, literalmente. Pero, por otra parte, sorites pone en marcha su hechizo. Por más puntos que aumentes en el dial, esos granos de dolor nunca llegarán a formar un montón.

Hasta la fecha, Raj Sehgal todavía se siente satisfecho consigo mismo. Él tenía razón. La paradoja sorites es el problema de Parkrun y el de Sodoma y Gomorra, reducido, destilado e impecablemente convertido en arena por vía filosófica. Cambiemos cigarrillos, helados con caramelo y chocolate caliente o «espressos-Martini», por ejemplo, por esos microvoltios inferiores al nivel de percepción, y el mal trago del fumador, del que quiere adelgazar y del sufridor de resacas mortíferas, dispépticas, queda expuesto a la vista de todos. Uno más no me hará daño, ¿verdad? A menudo, los problemas surgen y los peligros se acumulan no demasiado rápido para que nos demos cuenta de ellos, sino demasiado despacio. De modo que debemos poner límites para impedir que las cosas vayan demasiado lejos.

Aun así, mientras dedico unos momentos a pensar un poco en ello, lo primero que me llama la atención mientras valoro las ramificaciones para la vida cotidiana no tiene nada que ver con los peligros de la autoindulgencia. Con los cigarrillos, las carreras por diversión ni los helados con caramelo. Tiene que ver más bien con cómo nos comunicamos los unos con los otros. Con cómo persuadimos e influenciamos. Hace unos dos mil quinientos años, en *La República* de Platón, el filósofo griego Sócrates equiparaba, como es sabido, nuestra apreciación sensorial de la realidad a la de un grupo de trogloditas que vivían encadenados en una cueva, de espaldas a la entrada y con la mirada fija en un punto situado frente a ellos, contemplando unos reflejos imperfectos del mundo exterior a través del muro que tenían delante. Según postulaba Sócrates, esas sombras comprenden nuestras representaciones vagas, nebulosas, mal definidas de la realidad pura, no manchada: una

realidad compuesta de arquetipos eternos, imperecederos.

Pero se equivocaba.

Si le damos un giro de 180 grados a la metáfora y al observador, la psicología le da la vuelta a la alegoría. En directo contraste con lo que creía Sócrates, es la realidad la que resulta borrosa en sus bordes, no nuestra nada perfecta percepción de ella, y somos nosotros los que la hacemos «pura» a través de nuestra tendencia innata a categorizar el mundo. Nosotros vemos patrones a nuestro alrededor. Nosotros caricaturizamos lo que nos rodea. Trazamos líneas en la arena a fin de compartimentar el significado a partir de un entorno graduado, en escala de grises, infinitamente continuo.

Y esto plantea un pequeño problema, sobre todo cuando se trata de tomar decisiones, de decidir algo sobre cualquier tema y considerar las opciones disponibles. Tomemos, a modo de ejemplo, un asunto como la salud y los titulares que esta acapara en los medios de comunicación. «Duerme más, mantente en forma», pide a gritos un artículo. «Olvídate de dormir ocho horas; solo necesitamos seis», vocea otro. En un titular se lee: «El estrés puede ser beneficioso para ti». «Las mascarillas no impiden que las personas sanas se contagien de COVID-19», se publica junto a «Boris Johnson afirma que los británicos DEBERÍAN usar mascarilla cuando se inicie el confinamiento en el país». Los titulares polémicos, contradictorios entre sí, que captan la atención son el pilar de los medios de comunicación. Y saben lo que hacen. No es la verdad lo que atrapa a nuestros cerebros. Es la certeza. Lo que llama nuestra atención no es el análisis equilibrado y ponderado, sino una aseveración directa y confiada.

Las implicaciones para la persuasión y la influencia son considerables. Si la construcción de un argumento racional consiste en la suma controlada, sistemática, de granos individuales de una razón cuidadosamente cosechada, que se añaden uno por uno al núcleo especulativo de una premisa o principio fundadores, entonces gran parte del tiempo, sobre todo si el tiempo escasea, el arte de la lógica se nos escapa.

Un argumento cuidadosamente construido que cobra forma y fuerza lentamente resulta mucho menos atractivo para nuestro cerebro binario, blanco y negro, que un violento todo o nada, que una afirmación demoledora que sube y nos golpea entre los ojos.

Nos atraen, involuntaria, inexorablemente, las conclusiones prominentes, plenamente formadas, incontrovertiblemente amontonadas. Con consecuencias potencialmente desastrosas. Quizá el mundo de nuestros antepasados fuera blanco y negro, pero el color de esta época es el gris. Ponemos límites para crear contrastes porque vemos a través de la yuxtaposición marcada de los contrastes. Pero cuanto mayor es el contraste, menor es el detalle, la granulación detallada. Y cuanto menor es el detalle, mayor es potencialmente la ignorancia y el error de juicio.

3

Cuando las categorías colisionan

> La luz tiene sentido solo en relación con la oscuridad, y la verdad presupone el error. Son esos opuestos entrelazados los que pueblan nuestra vida, la hacen punzante, embriagadora. Solo existimos según ese conflicto, en la zona en la que el blanco y el negro chocan.
>
> LOUIS ARAGON

El 13 de noviembre de 1999, en el Caesar's Palace de Las Vegas, el boxeador británico Lennox Lewis derrotó al estadounidense Evander Holyfield y se convirtió en el campeón mundial indiscutible de los pesos pesados. El combate se prolongó los doce asaltos y los jueces le concedieron la victoria a Lewis por unanimidad. Cuando se anunció el resultado, el público británico enloqueció. La victoria tenía un regusto especialmente dulce porque apenas ocho meses antes, en el Madison Square Garden de Nueva York, en un combate contra el mismo rival, a su hombre le habían robado el título en una decisión escandalosamente fraudulenta. Esta vez, en cambio, no hubo lugar para el tongo.

En un *ring* lleno de medidas de seguridad, miembros de la prensa y representantes de los dos bandos, muchos aficionados rodeaban a un Lewis sudoroso y peinado con rastas para felicitarlo. Muchos de los presentes, entre ellos Don King, el promotor de Holyfield, rey del boxeo hecho a sí mismo, lucían corbatas negras, algo en absoluto excepcional. Los que no la llevaban, descontando a entrenadores y jueces de esquina, vestían con trajes formales. Pero

había un hombre que cantaba como una almeja.

Frank Maloney, el mánager diminuto, mofletudo, arrugado de Lewis, al que en una ocasión Don King había descrito como «enano mental» y «pigmeo pugilístico», pululaba frente a los asistentes que atestaban el coliseo, y a los millones de aficionados al boxeo que habían pagado para ver el combate desde sus casas, ataviado de manera muy distinta: un traje con los colores de la *Union Jack*, la bandera del Reino Unido.

Ese traje se había convertido en su seña de identidad, y normalmente lo lucía en las grandes ocasiones. En muchos sentidos, el traje le sentaba a la perfección, pues era un compendio hecho tela de lo que era ese hombre: pragmático, curtido, directo, atrevido, desvergonzado. Todo un *showman*. Durante más de tres décadas, Frank ha sido realmente uno de los padrinos del deporte, un tipo que se siente tan cómodo en salones llenos de humo, en gimnasios empapados de sudor y entre esas modelos ligeras de ropa que aparecen en los periódicos sensacionalistas, agudo y rápido en las viriles conversaciones de vestuario como en *shows* televisivos donde las frases lapidarias roban cualquier otro protagonismo.

Ese traje era Frank.

Una década y media después de aquella noche llena de testosterona bajo los focos de Las Vegas, aquella noche en la que Frank se convirtió en el primer mánager que llevó a un boxeador británico a ser el campeón indiscutible del mundo de los pesos pesados (hazaña solo recientemente igualada por Mick Hennessy, el mánager de Tyson Fury), estoy sentado frente a ella en un restaurante de Kent, el Chapter One, donde hemos quedado para cenar. Hace mucho que ya no lleva el traje de la bandera británica. También se ha desprendido de una o dos cositas más. Kellie, que es como se llama en la actualidad, va vestida con un conjunto de Donna Karan, sobre el que se ha puesto un moderno cárdigan gris. Los zapatos, negros y de tacón bajo, son de Jimmy Choo, y el bolso, azul marino, de Moschino. Lleva la media melena rubia-cobriza perfectamente peinada. Pero su voz sigue siendo la de Frank: ese deje *cockney* de los ochenta, de chico del sur de Londres.

—Siempre había sentido que había nacido en un cuerpo equivocado —dice—. Desde que tengo uso de razón. Pero estaba decidida a no dejarme vencer nunca por eso. Así pensaba. Era un

combate, y a eso me enfrentaba… a un rival peligroso al que no podía vencer, pero, en el mejor de los casos, al que sí podía mantener a distancia.

Y, claro está, no podía contárselo a nadie en su mundo de promotor de boxeo.

—Me habrían destrozado. Me habrían hecho pasearme en bikini por todo el *ring* entre asalto y asalto para montar el numerito. La única persona con la que podía hablar era una psicoterapeuta secreta cuyo número tenía memorizado en el teléfono. Recuerdo que un día me enfadé y le grité: «¡No vuelvas a llamarme transexual!». Y la respuesta fue: «¡Pero es que lo eres, John[1]! ¡Lo eres!». Y yo le dije: «¿Cómo lo sabes?». Y ella me contestó: «¡Porque sigues llamando!».

Kellie me cuenta que, cuando era Frank, entraba en las tiendas de ropa femenina y compraba alguna prenda, pero después se asustaba tanto que la tiraba. Ni siquiera se la probaba. Aquella actividad era algo así como una válvula de escape. Pero el miedo era que la pillaran.

—Ahora que soy mujer, la reacción de casi todo el mundo ha sido buena. Recuerdo la primera vez que me encontré con un promotor rival (en los ochenta y los noventa coincidíamos bastante), poco después de que iniciara el proceso de reasignación de género. Llevaba un vestido largo, zapatos de tacón y peluca. «Joder, Frank», me dijo, «¡cómo has cambiado!».

Yo había conocido a Kellie hacía un año, más o menos, cuando compartimos escenario en un evento radiofónico de talkSPORT que tuvo lugar en Londres. Resulta que yo la sorprendí a ella con mi análisis del combate Mayweather-Pacquiao, y ella me sorprendió a mí con su conocimiento general de los psicópatas. («¡Eso es lo que hacen treinta años en el mundo del boxeo!»). Al concluir el acto, me preguntó en qué estaba trabajando y le respondí que estaba interesado en nuestra manera de categorizar el mundo, en la manera que tiene nuestro cerebro de poner todo lo que vemos en pequeñas casillas cognitivas.

Mencioné a Aristóteles.

Hace 2500 años, el filósofo griego fue de los primeros en escribir sobre categorías y, al hacerlo, se convirtió en el arquitecto de lo que actualmente conocemos como teoría clásica de la categorización.

Dicha teoría consistía en cuatro premisas básicas, pero había dos que habían llamado particularmente mi atención.

En primer lugar, y en marcado contraste con el principio de sorites, Aristóteles había propuesto que las categorías son blancas y negras; que existen límites fijos y claramente definidos entre ellas, sin zonas grises, sin líneas borrosas. Así que una única estrella individual, para darle una vuelta a nuestra anterior analogía astronómica, en un cielo dado de categorización, pertenece a una y solo a una constelación de las categorías propuestas dentro de ese cielo. O por decirlo en términos de sorites, no existe un «medio-montón»; solo hay montones y no-montones.

En segundo lugar, Aristóteles había especificado que las categorías se caracterizaban por un conjunto de propiedades «necesarias» que todos sus miembros debían compartir. Dicho de otro modo, a fin de pertenecer a una categoría dada, un elemento ha de poder marcar todas las casillas de la lista, ha de satisfacer todos los criterios de acceso. Es más, que ninguno de esos criterios debía considerarse más definitivo que los otros, más esencial para la pertenencia a una categoría que los demás. Todos habían de ser igualmente importantes[2].

Cuando terminé de hablar, Kellie buscó algo en su bolso y sacó un libro. Era un ejemplar en primicia de su autobiografía, que llevaba un título claramente no aristotélico: *Frankly Kellie*.

—Si te interesa un enfoque alternativo —dijo, arrojando el libro sobre la mesa—, quizá esto te resulte útil.

—¿Sabes, Kellie? Tú le habrías causado algún quebradero de cabeza a Aristóteles.

Ella se rio.

—He dado bastantes quebraderos de cabeza a mucha gente a lo largo de los años. Me da lo mismo.

No se equivoca. Y ahora estamos aquí, doce meses después, y la cena se alarga y nuestra conversación entra en los últimos asaltos de la noche, y el pobre Aristóteles y su teoría clásica de las categorías reciben una paliza mayor de la que recibió Holyfield en Las Vegas.

—¿Sabías que Facebook, actualmente, enumera algo así como setenta categorías para el género? —me pregunta Kellie.

—Sí, sí, lo sé —le respondo.

—Bueno, entonces —prosigue—, asumiendo que en el pasado remoto empezamos con dos, hombre y mujer, diría que los defensores del blanco o negro, del abierto o cerrado, no quedan muy bien parados, ¿verdad?

No, admito. Y le explico que hoy en día la teoría clásica de las categorías lleva tiempo desenmascarada. Y la ciencia cognitiva, a mediados de la década de 1970, sobre todo gracias a los esfuerzos de la pionera, valerosa y aventurera psicóloga de la Universidad de Berkeley que respondía al nombre de Eleanor Rosch, ha abrazado desde hace tiempo la idea de que las categorías son borrosas en sus límites. Ni siquiera en su época Aristóteles se salió del todo con la suya. Es posible que no llegara a conocerlo, que ni siquiera oyera hablar de él, pero Eubulides y su paradoja sorites lo habrían puesto a prueba.

Aporto el ejemplo de los juegos, usado por el filósofo austríaco Ludwig Wittgenstein en su libro *Investigaciones filosóficas*, de 1953, para ilustrar lo que él denominaba la teoría de las categorías de los «parecidos de familia». Wittgenstein invitaba a sus amigos a recordar el concepto de juego —juego de mesa, juego de cartas, juego de pelota, juego infantil, cualquier juego— para ver si podían discernir algo, cualquier cosa, que tuvieran en común. Su conclusión era que, aunque parecieran existir varias similitudes, era difícil fijarlas. Estas aparecen y desaparecen en un laberinto complejo de sentido multidireccional. Según la propuesta de Wittgenstein, los juegos tienen características comunes, pero no existe una que pueda encontrarse de manera definitoria en todos ellos.

«No puedo caracterizar mejor esos parecidos que con la expresión “parecidos de familia”; pues es así como se superponen y entrecruzan los diversos parecidos que se dan entre los miembros de una familia: estatura, facciones, color de los ojos, andares, temperamento, etc. Y diré: los “juegos” componen una familia».

Pero Kellie plantea una buena objeción. Una objeción que, de hecho, el propio Wittgenstein expuso en su día. Una objeción que, como veremos en breve, Eleanor Rosch también aborda.

—Que las categorías no tengan unos límites definidos no significa que no sepamos qué hay en ellas —observa—. Es posible que no seamos capaces de trazar una línea exacta entre juegos y lo

contrario de los juegos o como se llame eso… ¿no-juegos? O entre «hombre» y «mujer». Pero eso no equivale a decir que los juegos, los hombres y las mujeres no existen. Todos sabemos qué es un juego cuando lo vemos. El boxeo es un gran ejemplo. Y todos sabemos qué es un hombre o una mujer cuando los vemos. Casi siempre.

Dicho de otro modo, es posible que nuestros cerebros en blanco y negro no sean capaces de trazar la línea que separa un montón de un no-montón cuando vamos añadiendo arena grano a grano. Es posible que no seamos capaces de reseguir y determinar la transición granular, aumentativa, quimérica, entre los dos. Pero si ponemos un montón y un no-montón el uno al lado del otro, distinguiremos la diferencia de inmediato. Uno es lo bastante negro y el otro es lo bastante blanco.

Kellie me cuenta que en 2016, como caso paradigmático, la Asociación de Internados del Reino Unido publicó unas directrices para maestros sobre cómo dirigirse a los alumnos que se identifican como transgénero o como de género no binario (los que se ven a sí mismos ni como enteramente masculinos ni como enteramente femeninos).

Esas directrices establecen que los maestros deberían referirse a los alumnos transgénero como *zie* más que como *he* o como *she*, y como *zie/zem* más que como *him* o como *her*. *Zie* derivaba de un pronombre anterior, *sie*, que al final fue rechazado por sonar demasiado femenino: *sie* es ella en alemán.

—Pero seguimos teniendo «él» y «ella» —recalca ella, traviesa—. Seguimos teniendo hombres y mujeres.

Tanteo un poco más a Kellie sobre el impacto que ha tenido su transición en su propia vida y en las vidas de los que la rodean.

—Mis hijos siempre me llamarán «papá» —me cuenta—. Porque eso es lo que soy. Soy su padre. Me llaman «papá con vestido». Así que, para tu manera de pensar, quizá no sea el mejor ejemplo de «padre» de la categoría «padres». Para empezar, soy una mujer. Y sí, llevo vestidos. De modo que soy cualquier cosa menos blanco o negro.

Le menciono un par de casos que han aparecido en las noticias: la mujer judía transgénero de Manchester a la que se le impidió ver a sus cinco hijos después de que un tribunal de familia sentenciara que, de lo contrario, su exmujer y sus cinco hijos serían marginados

por la comunidad ultraortodoxa (jaredí) y no podrían llevar una vida normal; la mujer transgénero que se niega a que, en la partida de nacimiento de sus hijos, ella conste como su «padre» porque, según ella, supone una violación de sus derechos humanos (la palabra *padre*, aseguran sus abogados, no solo revela su estatus de transgénero a la vista de todos, sino que sirve de recordatorio permanente del hombre que nunca fue realmente).

Incluso la Asociación Médica Británica ha entrado en el debate. En una circular reciente enviada al personal, se aconseja a los empleados que se refieran a las «madres gestantes» como «personas embarazadas» a fin de evitar discriminar a los hombres intersexuales y a los hombres trans que también podrían concebir [3].

—Creo que siempre hay momentos en los que es preciso renunciar a algo —dice Kellie—. Y, de la misma manera, en algunas de esas ocasiones, el interés del gran público y contar con un conjunto de reglas coherente será más importante que los derechos individuales. ¿Y los derechos de los niños de tener un «padre»? ¿Les prohibirá ella que la llamen «papá» porque le traerá malos recuerdos?

Ya en la calle, Kellie para un taxi. Le sostengo la puerta abierta y ella entra en el coche con la elegancia y la precisión de uno de los ganchos de izquierda de Lennox.

Baja la ventanilla.

—Así que dentro de tres, de cinco años —le digo—, ¿te veremos con un vestido con la bandera del Reino Unido?

Kellie se echa a reír.

—Tengo muy buenas piernas —responde.

Guerras de categorías

A aproximadamente una hora de Davis, California, se encuentra Berkeley, sede de otra universidad mundialmente conocida. En las costas orientales de la bahía de San Francisco, la autopista I-80, que tiene su inicio en la ciudad de Nueva York, finalmente se zambulle en el Pacífico. Anochece cuando tomo el desvío de Richmond, y las luces de la autopista, en las afueras de la ciudad, parpadean en el

ocaso caleidoscópico.

De vuelta en los laboratorios de las categorías de la Costa Oeste de Estados Unidos, voy pensando en Lynn Kimsey y Lisa Oaks, en perros, gatos, mariposas y otros bichos. ¿Qué había aprendido de esos titanes de la taxonomía? Bien, para empezar, todo apuntaba a que la categorización era innata. Esa parte parecía indiscutible. Y tenía sentido que así fuera. Si careciéramos de la capacidad de organizar el mundo, de ordenar nuestras experiencias en agrupaciones cognitivas de significado semántico compartido, todo lo que nos rodea sería caos y nada resultaría cierto ni predecible. Nos encontraríamos atrapados eternamente en un matrix de sorites eterno. Por otra parte, la utilidad de esa forma de organización neurocognitiva tiene un límite. Si esos montones existenciales se ordenan demasiado pulcramente, si se organizan con un exceso de detalle, nuestra capacidad para generalizar de un contexto a otro se ve limitada.

Finalmente, llego a la conclusión de que lo que he aprendido, a partir de Kimsey, de Oakes y de Anderson, es lo siguiente: a fin de que la categorización resulte eficaz, de que cumpla con su cometido evolutivo y simplifique el mundo, ha de haber un equilibrio: por una parte, una similitud máxima entre miembros de una misma categoría y, por otra, una diferencia máxima entre miembros de categorías diferentes.

Dicho de otro modo, la generalización es buena. Pero tiene un límite, y el cerebro debe saber cuándo parar.

Un día después de mi llegada a Berkeley, por la mañana, me dirijo a la universidad. Esperándome, en un café llamado The Musical Offering, se encuentra la profesora Eleanor Rosch. En el campo de la psicología, Rosch es una leyenda. A mediados de la década de 1970, armada con poco más que una tabla de pintura multicolor, desapareció en las selvas de Papúa Nueva Guinea para llevar a cabo un experimento [4], y al abandonarlas había recabado una serie de datos con los que, prácticamente con una sola mano, se cargó la teoría clásica de la categorización de Aristóteles.

A Eubulides, sin duda, le habría parecido bien.

El pueblo dugum dani de las tierras bajas de Papúa Nueva Guinea cuenta con solo dos palabras en su vocabulario para describir colores: *mola*, que se traduce como «blanco-tibio», y *mili*,

que se traduce como «oscuro-fresco». Ellos no «ven» los colores como los vemos nosotros. Aun así, Rosch les mostró un subconjunto cuidadosamente seleccionado de placas multicolores que conformaban una mezcla ecléctica, polícroma, de ejemplares de color de alta calidad (por ejemplo, el típico rojo de un buzón británico), junto con sus alternativas apagadas, de menor calidad (por ejemplo, el rojo del interior de una sandía), y a continuación puso a prueba su recuerdo de esos tonos jerárquicamente organizados mostrándoselos de nuevo, pero esta vez ocultos entre una selección más grande de placas. Entonces hizo un descubrimiento sorprendente y revelador. A pesar de que los dugum dani carecían casi por completo de términos para los llamados colores «básicos» presentes en la mayoría de culturas (los rojos, los verdes, los amarillos y los azules, por ejemplo [5]), su recuerdo de los elementos auténticos (el rojo buzón y el rojo lata de Coca-Cola) era mejor que su recuerdo de las copias y las imitaciones baratas (aquellos tonos coral de las sandías por dentro y aquellos rojos amarronados tipo «hoja otoñal»). Para Rosch, aquello significaba algo fundamental sobre el proceso de categorización, a lo que regresaremos enseguida. Pero antes debemos entender los principios básicos de la visión rudimentaria del color. Expresado de manera simple, nosotros percibimos el color como un continuo en el espacio tridimensional. Una dimensión la produce la tonalidad, que es el color propiamente dicho; otra la produce el brillo, que es lo claro o lo oscuro que es un color, y la última la crea la saturación, que es lo apagado o lo vívido que es. El amarillo de un limón, por ejemplo, sería alto en tonalidad, alto en brillo y alto en saturación, mientras que, en cambio, el amarillo de un moratón a punto de desaparecer sería bajo en esos tres atributos.

No hay límites visibles en el continuo de color, y sin embargo nosotros, los seres humanos, somos capaces de diferenciar entre 7.500 000 tonalidades de color. La razón por la que la paleta rica, abreviada de los colores básicos o «primarios» nos llama la atención tan rápidamente —la razón de que, por ejemplo, seamos capaces de distinguir los siete colores de un arcoíris [6]— se reduce a su talento innato de color, a lo que tienen acechando en su ADN del color. El amarillo estridente, llamativo de un limón y el rojo ardiente, brutal de un buzón o de una lata de Coca-Cola representan grandes

intersecciones nodales en la cuadrícula del color: metrópolis electromagnéticas en las que las tribus dominantes de la tonalidad, el brillo y la saturación se unen en un gran crisol newtoniano. Esas son las supercapitales del mundo del color. Los Londres, los Nueva York, los Pekín. Las ciudades del mapa del color que nunca duermen. Ese es precisamente el argumento de Rosch: que los miembros del pueblo dugum dani, a pesar de que claramente conceptualizan el color de una forma muy distinta al resto de nosotros, demuestran una memoria significativamente mejor para esos «centros urbanos» cromáticos que por algunas de esas «afueras» de color menos llamativas, menos vibrantes, menos interesantes —como te ocurriría a ti o me ocurriría a mí si nos pusieran a prueba—, lo que sugería algo profundo, elemental y, en el campo de la ciencia cognitiva, totalmente revolucionario en su época. En directa oposición al credo de la categorización instaurado por Aristóteles hacía más de dos mil años (básicamente, que las categorías son blancas o negras, que poseen unos límites precisos, inequívocos, y que todos sus integrantes deben compartir los mismos rasgos definitorios), existen claramente algunos colores que son mejores ejemplos de una categoría dada que otros. Hay un azul de Zona 1, de centro de ciudad, de jungla del asfalto, y también azules de ciudad dormitorio, de extrarradio, de zona residencial alejada. Hay un verde trébol de periferia y verdes esmeralda de centro elegante. Y luego están, como una vez describiera James Joyce refiriéndose a las aguas de la bahía de Dublín, los verdes-moco. Es más, todo esto no afecta solo a los colores. Lo mismo puede decirse de cualquier cosa. Hay resfriados de aficionado, crisis de subalterno, embotellamientos de tráfico de quiero y no puedo. Y después están los profesionales: la gripe, el coronavirus, los atascos de un lunes por la mañana.

—Tomemos el rojo —dice Rosch mientras estamos sentados delante de un ordenador portátil con centenares de cuadrados coloreados dispuestos en una secuencia espectral de damero—. Están los rojos geniales, los rojos muy buenos, los rojos que están bien, los rojos por debajo de la media y los malos rojos. Y normalmente hay un rojo (que puede variar entre una persona y otra) que encabeza el *ranking* personal de cada uno como mejor ejemplo posible de rojo: el prototipo. Cuanto más se aleja un rojo

del prototipo, peor sirve como ejemplo de categoría de ese color. —Hace una pausa y pasa el dedo sobre unos tonos indeterminados que habitan en las tierras espectroscópicas interiores que quedan entre el rojo y el naranja—. Y eso no es todo —prosigue—. Las categorías de color tienen unas fronteras borrosas. Alrededor de los bordes, a veces, no está claro exactamente qué colores son integrantes de unas categorías y cuáles no lo son. Algunos están en los márgenes. Fíjate en este cuadrado, por ejemplo. ¿Es rojo o es naranja?

Me acerco algo más a la pantalla y a continuación me alejo otro tanto. La verdad es que no estoy seguro. Está justo en medio. No llega a ser del todo un montón de rojo. Pero tampoco es un montón de naranja. Le falta un par de longitudes de onda para serlo.

—Es como lo que dijo esa amiga tuya del boxeo en relación con el género —prosigue—. Que no sepamos seguro dónde está la frontera entre sexos no significa que no haya hombres y mujeres.

Las implicaciones son considerables. Y no en poca medida para el colectivo trans.

Le sugiero a Rosch que, entonces, «hombre» y «mujer» representan los prototipos, por así decirlo, del espectro del género. Como «rojo» y «naranja» y esos otros colores básicos escogidos por los dugum dani. Y que cuando el rojo se convierte en naranja es cuando la cosa empieza a ponerse interesante.

—Bien, esa es una manera de expresarlo —dice ella, sonriendo —. Creo que Wittgenstein lo resumió muy bien en una ocasión cuando dijo que, en el curso normal de los acontecimientos, dos vecinos no necesitan una frontera exacta para saber en qué propiedad privada se encuentran. Lo saben y ya está.

Rosch me habla de otro estudio que realizó también en la década de 1970, en esta ocasión relativo a los muebles. Pidió a doscientos estudiantes universitarios estadounidenses que puntuaran, del 1 al 7, una serie de artículos de una lista en función de si los veían como buenos ejemplos de «mueble». Los artículos iban desde una «silla» hasta un «sofá», que en ambos casos encabezaron el *ranking*, «cama» (posición 13), «piano» (posición 35), y seguía descendiendo hasta «teléfono», en el punto más bajo de la lista (posición 60). Dicho de otro modo, así como existe un «espacio de color» también existe un «espacio de muebles», y

también una variedad infinita de otros espacios, todos ellos con sus prototipos céntricos, sus frondosos sucedáneos periféricos y sus lugares remotos. Y eso es algo que no pertenece solo a los fenómenos materiales o fisiológicos. Pertenece, como Wittgenstein dio a entender en sus intentos de captar las propiedades esenciales de los juegos mediante la idea de «parecidos de familia», también a las ideas y a los conceptos.

—Un buen ejemplo que siempre uso es el del pájaro —me explica Rosch—. El modelo clásico de categorización, el aristotélico, era un modelo basado en la definición. Así pues, por ejemplo, un pájaro se definiría como algo que posee ciertas características, como plumas, pico y la capacidad de volar, y para que algo fuera categorizado como pájaro no solo haría falta que todas esas características estuvieran presentes, sino que todas deberían tener el mismo estatus. Todo ello, claro está, habría supuesto un pequeño problema para un avestruz, un kiwi o un dodo.

»Pero en el modelo basado en prototipos, la categoría "pájaro" consistiría en distintos pájaros, que en algunos casos serían más "pajariles", más prototípicos que otros. Un petirrojo, por ejemplo, es más prototípico como pájaro que un pingüino o un casuario.

Tiene sentido. Pero al entrar en el ámbito de lo conceptual es cuando las cosas empiezan a ponerse interesantes. ¿Verdad que un mundo que cada vez se aleja más de las soluciones más precisas, más de todo o nada, y depende cada vez más de las opciones menos malas, constituye un coto de caza ideal para la teoría del prototipo? ¿Verdad que dicha teoría parece hecha a medida para las complejidades, incertidumbres y ambigüedades de la vida moderna: una etapa intermedia entre sorites y Aristóteles? Todo está en un continuo. Pero ¿hay ciertos «tonos de gris» que son más negros o más blancos que otros?

Nuestros cerebros evolucionaron en un entorno volátil, primitivo, donde la categorización binaria del mundo —lucha o huida, acercamiento o evitación— era esencial para la supervivencia. Pero varios millones de años después, el juego de la supervivencia ha cambiado y han girado las tornas de la categorización. El desarrollo sostenido, progresivo de nuestras facultades de orden superior que con el tiempo condujeron a un denso programa de avances culturales y científicos, ha difuminado

los unos y los ceros del mundo blanco y negro de nuestros antepasados y lo ha convertido en un horizonte infinito de la escala de grises. Y aun así, nuestras mentes cuadriculadas siguen dividiéndonos y gobernándonos. Como la luz fosilizada que nos llega de una galaxia antigua, remota, nuestros cerebros reflejan los destellos de la prehistoria, con todas las necesidades, demandas y exigencias de nuestro oscuro pasado ancestral.

Wittgenstein tenía razón, pero solo hasta cierto punto. En el transcurso normal de los acontecimientos, las categorías no son problemáticas porque, como los vecinos de al lado y sus proverbiales patios traseros, todos «sabemos dónde nos encontramos». Pero la vida se parece más al tenis que a cotillear cada uno desde su lado de la verja del jardín. Gran parte de las acciones fundamentales tienen lugar no en el centro de la pista, sino en los extremos. Muy cerca de las líneas. Y justo ahí, con bastante frecuencia, no sabemos dónde estamos.

En el tenis, claro está, las únicas categorías de cierta importancia son «dentro» y «fuera», y los juegos, los sets, los partidos y los torneos pueden depender en su totalidad de las fracciones de milímetro que suponen la frontera entre ambas. Sin embargo, en la vida las apuestas son infinitamente más complejas y los márgenes, inconmensurablemente más finos. Si cambiamos los «dentro» y «fuera» del tenis por «bien» y «mal», veremos dónde está el problema. En los precarios perímetros de la pista del razonamiento moral, un centímetro de conciencia decantado hacia un lado o hacia otro puede implicar la diferencia entre la vida y la muerte. Y en el caso del bien y el mal no existe un ojo de halcón ontológico que establezca con absoluta certeza qué es cada cosa. De hecho, cuanto más se aproxima la pelota a la línea, más borrosa se vuelve la frontera entre las dos categorías, más tentativa, arbitraria y moralmente indeterminada es la decisión que toma el juez de silla; menos blancas o negras son las líneas de la pista.

La víctima de un ataque violento se encuentra en una cama de hospital en estado de coma profundo. Durante tres meses no da la menor muestra de conciencia y si permanece con vida es porque está conectado a máquinas. ¿En qué punto pasa de la categoría de vivo a la categoría de muerto? Es más, ¿en qué punto podría considerarse a la persona que lo atacó culpable de su asesinato? En

Nueva Zelanda, en el momento de redactar estas líneas, y en el Reino Unido hasta mediados de la década de 1970, la ley estipula que si una víctima muere a causa de sus heridas en el plazo de un año y un día después de sufrir el ataque y puede demostrarse que la causa de su muerte está directamente relacionada con el acto violento, el atacante puede ser juzgado por asesinato. Esa es la razón, por ejemplo, de que el superintendente jefe David Duckenfield, responsable de la seguridad del partido el día de la tragedia que tuvo lugar en 1989 en el estadio de Hillsborough, fuera condenado por homicidio imprudente e imprudencia grave de solo 95 personas, no de 96 (la víctima número 96 había permanecido en coma durante casi cuatro años hasta que falleció en el hospital).

Pero ¿qué ocurre si, como en el enigma de Parkrun, invocamos a sorites? ¿Cuál habría sido el resultado si las máquinas que le permitían seguir con vida se hubieran desconectado exactamente 366 días y un segundo después de los que se consideraba necesario? ¿El acusado se libraría del cargo por asesinato y se enfrentaría a otro de lesiones graves? ¿Y cuáles serían las consecuencias de que lo hubieran desenchufado uno o dos segundos antes? En Nueva Zelanda, antes de 1961, cuando todavía se condenaba a la horca en casos de asesinato, y antes de 1965, cuando lo mismo ocurría en el Reino Unido, ¿su propia vida habría corrido peligro?

En el otro extremo del espectro ontogenético, nos encontramos con un dilema similar sobre el estatus del no nacido. ¿En qué punto del desarrollo transitamos de la categoría de embrión a la de persona? ¿A las veinticuatro semanas, cuando se inicia la actividad cerebral? ¿A las veinticuatro semanas y un día? ¿A las veintitrés semanas? ¿A las veintiocho semanas, como se estableció hace medio siglo, en 1967? ¿A los cuarenta días en el caso de los niños y a los noventa en el caso de las niñas, como decretó Aristóteles? ¿En el momento de la concepción, si eres católico? Así como no existen límites visuales en el continuo del color, no existen límites biológicos en el continuo del desarrollo. Un embrión madura gradualmente desde el cigoto unicelular hasta el bebé recién nacido. No existe un «momento *Big Bang*» definitorio en el que la singularidad del «ser persona» estalla irrevocablemente en nuestro interior.

¿Tiene realmente sentido, entonces, en el debate del aborto, intentar siquiera cuantificar el punto del espectro prenatal en el que se considera que se empieza a «ser persona»? En el Reino Unido, la interrupción del embarazo es legal hasta las veinticuatro semanas. Pero ¿qué significa eso exactamente? Pensemos en dos mujeres sentadas la una junto a la otra en un tren. ¿Significa que el feto de veintitrés semanas y seis días que se aloja en el vientre de una de ellas ha de ser considerado, de algún modo, menos «persona» que el que se aloja en el vientre de la otra, concebido, digamos (en aras del argumento), apenas veinticuatro horas antes? ¿No nos estamos peleando por un grano de arena?

O pensemos en el siguiente escenario. Un equipo de médicos lucha por salvar la vida de un bebé prematuro nacido a las veintitrés semanas de gestación, mientras, un par de puertas más allá, en el mismo pasillo del mismo hospital, otra mujer tiene derecho a que le practiquen un aborto de un feto con el mismo tiempo de gestación.

Es algo complejo y perturbador. Y sin embargo debemos vivir con esas distinciones de blanco o negro. Con esas crudas dicotomías existenciales. Son la consecuencia inevitable del desencaje entre nosotros y la realidad; los términos y las condiciones de nuestra búsqueda inexorable e inacabable para manejarnos en un mundo en el que un paisaje de gradaciones imperceptibles ha de ser necesariamente percibido a través de una lente categórica binaria.

Veámoslo de otro modo. Si lo incardinamos en lo más profundo de la plantilla de nuestra vida, ¿existe una hora especialmente reservada, un día solemnemente significativo en el que una persona que es categorizada como «de mediana edad» de pronto pasa a ser categorizada como «vieja»? ¿O en que alguien que es categorizado como «joven» se convierte de pronto en alguien «de mediana edad»?

Claramente, no.

En ese caso, ¿por qué no podemos aceptar que lo contrario también pudiera ser verdad? ¿Que en ningún punto específico de la cronología espectral *in utero* una colección de células, un sarpullido de polvo de estrellas genético, brota de pronto y se convierte en un ser humano hecho y derecho?

Pues porque nos importa. La vida del no nacido se encuentra en ocasiones bajo amenaza. Nos sentimos impelidos a establecer un

límite rígido, incondicional entre las categorías «persona» y «no-persona» a fin de poder introducir posteriormente un compartimento estanco criminológico entre las categorías «asesinato» y «no-asesinato». ¿Por qué? Porque no podemos tomar decisiones de ningún tipo sin antes haber ordenado la materia prima cognitiva —los hechos, las cifras, la información esencial— en categorías.

Las vidas de los jóvenes, los de mediana edad y los viejos, por otra parte, están protegidas por la ley de igual manera. No se considera menos malo acabar con la vida de una persona de catorce años que matar a otras de cuarenta y cuatro. O, de hecho, por más que sea tan vulnerable como un recién nacido o un no nacido, a una de ciento cuatro años. Una vez que salimos del útero, la edad tiene mucha menos importancia. Hablando en términos relativos, estamos a salvo. Se acabaron los infundios eubulideos sobre el estatus metafísico de nuestro ser. Se acabaron las decisiones de tipo sorites basadas en nuestro número de células.

Le hablo a Rosch sobre un giro dramático de los acontecimientos que tuvo lugar en Irlanda hace unos años. En octubre de 2012, una dentista india de treinta y un años llamada Savita Halappanavar llegó a un hospital de Galway y solicitó que le practicaran un aborto. Ella y su esposo, Praveen, un ingeniero de la empresa Boston Scientific, llevaban cuatro años residiendo en Irlanda en aquel momento, y el embarazo de ella se había interrumpido por causas naturales. Sin embargo, a pesar de que su útero estaba muy dañado, los médicos del hospital rechazaron sus peticiones de ayuda. Un escáner reveló que el corazón del feto, de diecisiete semanas de gestación, seguía latiendo. El aborto era ilegal en el país.

Las consecuencias fueron devastadoras. Cuando el latido del corazón del feto se detuvo, Halappanavar había contraído una septicemia. Días después falleció.

La muerte de Halappanavar desencadenó una oleada de protestas no solo en Irlanda sino en todo el mundo. Hasta el punto de que, en mayo de 2018, el pueblo irlandés votó muy mayoritariamente en referéndum a favor de una reforma de la legislación que, en un país predominantemente católico, permitiera el aborto bajo unas circunstancias limitadas: si la vida de la madre

estaba en peligro en caso de que se llevara a término el embarazo, o si se determinaba que existía riesgo de suicidio. «No se está abortando al niño. Se están dando pasos para salvar a la madre del niño», comentó el padre Dominic Emmanuel, portavoz de la archidiócesis de Nueva Delhi, en el *Hindustan Times*, en un potente ejemplo de «encuadre» o «enmarcado», una técnica para influir que exploraremos un poco más adelante y que según la cual no son nuestras acciones *per se* las que son importantes, sino cómo las vemos y las interpretamos.

Pero, por supuesto, esa legislación llegó demasiado tarde para Savita Halappanavar y su esposo. En cualquier otro país, a ella no le habría ocurrido nada. Pero en Irlanda, en 2012, una dosis de Aristóteles hizo que tuviera que pagar el precio más alto. En lugar de ver la categoría «asesinato» como algo que incluía una escala descendente de ejemplos prototípicos, buenos y menos buenos del acto en cuestión, en función del contexto, la judicatura construyó la categoría como si abarcara cualquier acto que estuviera en posesión de la característica «acabar con una vida humana»; y la categoría «vida humana», como si abarcara cualquier hecho biológico a partir de la concepción.

Rosch niega con la cabeza, pero señala que la cuestión de lo que podría denominarse «generalización óptima» —en la que se establece la frontera que delimita la mayor similitud entre miembros de la misma categoría y la mayor divergencia entre diferentes categorías— siempre será más difícil cuando se trata de conceptos. Y en particular porque los conceptos, como veremos en el capítulo siguiente, incorporan actitudes, creencias y convicciones morales e ideológicas sobre las cuales se establecen los cimientos mismos de la identidad social y psicológica de cada uno, su sentido holístico del yo.

Si hubiéramos de trazar una línea entre el rojo y el naranja y otra persona trazara una línea ligeramente distinta, ¿qué más daría? Nuestra necesidad de validación, de claridad, de coherencia, de certidumbre y de sentido no suele hacerse extensiva a la categorización de tonalidades de color. Por otra parte, la composición de categorías como «asesinato» constituye un planteamiento distinto. El desacuerdo sobre la pertenencia a la categoría a partir de unas características necesarias y de la

geografía definitoria de puestos fronterizos causa ansiedad, incomodidad y, en algunos casos, francas hostilidades. Se trata de un ataque al yo. Una incursión en lo que somos.

Lo que me lleva a pensar… setenta y pico categorías para el género. ¿Puede ser eso correcto? ¿Es óptimo? ¿Realmente nos hace avanzar como sociedad? ¿Profundiza en nuestra comprensión de la realidad, engrasa las ruedas de la interacción social y la toma cotidiana de decisiones, pues esa era la intención de las funciones originales de nuestra capacidad de categorizar, fijada en nuestro cerebro? ¿O más bien consigue el efecto contrario: desprenderse de una llave inglesa taxonómica en pleno uso y complicarla innecesariamente?

La selección natural ha programado nuestro cerebro en lo binario primitivo, ancestral. Codificamos el mundo en unos y ceros, y cuanto más personal y significativo es el paisaje categórico —ahora mismo, el género es un buen ejemplo—, mayor es la tendencia a expresarse con vehemencia sobre el asunto. Pero cuando se nos muestra un abanico de informaciones categóricas y hemos de enfrentarnos a opciones relevantes para valorar, evaluar y, en último término, comprometernos con las numerosas elecciones vitales a las que todos nos enfrentamos en nuestro día a día (¿qué coche debo comprarme?, ¿qué vacaciones debo reservar?), lo que buscamos no es ni una variedad infinita ni una crítica abierta, binaria. Esas dos cosas confunden, desorientan y llevan sistemáticamente a unas decisiones inferiores, nada óptimas. Lo que hace falta es contar con un término medio feliz. Independientemente del tipo de arena que estemos tamizando, demasiados montones son tan malos como demasiado pocos.

Para ilustrarlo, tomemos la siguiente clasificación taxonómica del reino animal atribuida por Jorge Luis Borges a una antigua enciclopedia china que llevaba por nombre *Emporio celestial de conocimientos benévolos* [7].

> En sus remotas páginas está escrito que los animales se dividen en: a) pertenecientes al Emperador; b) embalsamados; c) amaestrados; d) lechones; e) sirenas; f) fabulosos; g) perros sueltos; h) incluidos en esta clasificación; i) que se agitan como locos; j) innumerables; k) dibujados con un pincel finísimo de

pelo de camello; l) etcétera; m) que acaban de romper el jarrón; n) que de lejos parecen moscas.

Curiosamente, ese sistema excéntricamente ecléctico, protolinneano de clasificación no llegó a imponerse nunca. En tanto que marco de codificación zoológica, su sublime arquitectura organizativa no llegó a ver la luz del día. La razón, claro está, es que es una chaladura total. La categorización humana del mundo no es el producto arbitrario de un accidente histórico ni del capricho metafísico. Constituye el punto final evolutivo de un proceso de selección biológico riguroso cuya meta es obtener un máximo de información a partir de un esfuerzo cognitivo mínimo. Esto se consigue, en marcado contraste con las lunáticas especificaciones del Emporio Celestial, reduciendo la variedad infinita de diferencias entre todo lo que hay «ahí fuera», en el mundo que nos rodea, hasta conseguir un número óptimo que el cerebro sea capaz de meter en el equipaje de mano de la memoria funcional mientras nos esforzamos por mantener una carpeta de decisiones manejable, cómoda y transportable.

Y es que así debe ser. Es posible que nuestros cerebros sean grandes y, desde el punto de vista evolutivo, extremadamente costosos, pero su contrapartida es una capacidad muy limitada para la categorización. El número de opciones que podemos retener en nuestra mente con un mínimo de fiabilidad no es ilimitado. De hecho, es asombrosamente bajo. Tal como descubriremos en el siguiente capítulo, es tan bajo que esas setenta categorías de género no tienen ningún sentido. Como no lo tendría en el caso de encontrarnos ante setenta categorías de cualquier cosa.

Si en nuestros areneros de la toma de decisiones cotidianas nos encontramos con demasiados montones, si en el damero en blanco y negro de la vida nos topamos con demasiadas casillas, nuestro cerebro deja de procesar.

Somos mucho más «estrechos de mente» de lo que creemos.

4

El lado oscuro del blanco o negro

> Si contáramos con una visión y una sensación agudas de toda la vida humana ordinaria, sería como oír crecer la hierba y los latidos del corazón de las ardillas, y moriríamos atacados por el rugido que hay al otro lado del silencio. Tal como son las cosas, hasta los más rápidos de nosotros vamos por la vida bien acolchados de estupidez.
>
> GEORGE ELIOT

En 1995, el actor británico Hugh Grant consiguió ofender a toda una comunidad galesa al declarar que esta vivía a los pies de una colina y no de una montaña. Según Grant, Ffynnon Garw se quedaba ligeramente por debajo de los 1000 pies (305 metros) de altitud, necesarios para la concesión del estatus pleno de montaña, y tenía pruebas científicas para demostrarlo. Había llegado hasta lo alto con una antipática artillería de sextantes, teodolitos y reglas de cálculo y los había descargado todos sobre la cima. Las cifras no eran buenas. Ffynnon Garw se quedaba corta. Por poco menos de cinco metros. No era un montón, sino un no-montón.

Decir que Grant no era un personaje precisamente popular cuando volvió a la base sería contar las cosas muy delicadamente. Los habitantes del pueblo se volvieron locos. Y subieron… a lo alto de la montaña (¿o debería escribir «colina»?) para llevar a cabo un ejemplo de furtiva cirugía topográfica. Cuando Grant todavía se encontraba por la zona, durmiendo, tras el esfuerzo realizado, en la habitación de un hotel que ocupaba la planta superior, Morgan el Chivo, dueño del establecimiento, convocó un tribunal en el bar de

abajo. Tras rechazar la sugerencia de que se «deshicieran» de Grant con el argumento de que alguien, en algún lugar de Notting Hill, podría notar su ausencia, urdió un plan. Si Ffynnon Garw no era una montaña, ¿por qué no creaban una ellos mismos? Y eso fue lo que hicieron. Con carretillas, piedras, arena, tierra y, ni que decir tiene, grandes cantidades de cerveza, «construyeron» una extensión de la colina, sumaron unos cuantos granos más al no-montón. Y enviaron a Grant a medirla de nuevo.

El hombre descendió rascándose la cabeza, perplejo.

Al final, Ffynnon Garw sí era una montaña.

El inglés que subió una colina pero bajó una montaña era, claro está, una película, una comedia romántica de los años noventa con la Primera Guerra Mundial como telón de fondo; un estudio atípico, pedestre de la política, la psicología y las maquinaciones *in extremis* de lo que es el espíritu local de comunidad. Grant interpretaba al cartógrafo desprevenido Reginald Anson, un hombre decidido sin proponérselo a rebajar no solo la montaña del pueblo, sino también su autoestima, frágil, debilitada y ya bastante amenazada por las tragedias del combate enorme e insondable que tenía lugar mucho más allá de aquellos valles cuajados de campanarios, en los campos y trincheras de Europa.

Pero unos veinte años después del estreno del largometraje, unos ingleses (y unos galeses) muy reales subieron a la cima de la colina y… bueno, bajaron una colina muy real. John Barnard, Graham Jackson y Myrddyn Phillips, integrantes de G&J Surveys, decretaron que la cresta septentrional de Moelwyn Mawr, situada en el Parque Nacional de Snowdonia, ya no podía considerarse una montaña, pues no llegaba a la altura oficial de 2000 pies (es decir, 609,6 metros) estipulada por la policía de la altitud. Se quedaba a las puertas por un margen de apenas 2,3 centímetros.

Barnard, Jackson y Phillips son cuestionadores profesionales de cumbres que apuntan con sus dispositivos más modernos a las cimas de las montañas de manera muy parecida a como los agentes de tráfico apuntan sus pistolas con radar a los coches. La diferencia es que ellos no se ocultan tras los arbustos mientras comen patatas fritas. Su misión es identificar y dejar en evidencia las montañas de pacotilla y asegurarse de que los excursionistas sepan exactamente qué van a obtener a cambio de sus itinerarios azotados por el viento

y barridos por la lluvia. Su biblia de la ley montañera es la publicación *The Mountains of England and Wales*, una compilación exhaustiva y cuidadosamente ilustrada por John y Anne Nuttall.

La eliminación de Moelwyn Mawr de ese importante volumen ya llevaba cierto tiempo sobre la mesa. En el libro se estipula que no solo debe darse una altitud mínima de 609 metros para que una elevación del terreno sea considerada montaña, sino que, además, tiene que existir una diferencia mínima de al menos 15 metros entre su punto más alto y cualquier porción de tierra que la conecte con su vecina más prominente.

La cresta más elevada de Moelwyn Mawr se encuentra a una altitud de 649,8 metros. En ese punto no hay problema. Pero eso es lo que podría denominarse «altitud absoluta», su elevación respecto al nivel del mar. Sin embargo, cuando los investigadores la midieron en relación con la colina adyacente, en ese caso el pico más alto de Moelwyn Mawr, la cosa cambió: descubrieron que la diferencia de altitud entre las dos cimas no llegaba al mínimo de 15 metros exigibles para confirmar su identidad como montaña. Como ya he dicho, le faltaban tan solo 2,3 centímetros. «Hasta ahora no nos habíamos encontrado un resultado tan ajustado», admitió Barnard. «A la gente del lugar no le va a gustar mucho».

No se equivocaba. La comunidad de Ffestiniog, que se extiende a los pies de Moelwyn Mawr, es una antigua localidad minera de unos 5000 habitantes. Depende en gran medida de los turistas, que acuden a visitar el ferrocarril histórico, las cuevas de pizarra de Llechwedd y las montañas. Hasta hoy, *The Mountains of England and Wales* enumera 189 montañas en Gales que superan los 609,6 metros y que, además, están en posesión de una cima con una diferencia acreditada de 15 metros respecto a la cima vecina. Poder llamar montaña a tu montaña es una cosa muy seria. A los picos se les da incluso un apelativo especial: *Nuttalls*, en honor de los autores del libro.

«A la gente le decepcionará oír que lo que siempre han conocido como montaña ha sido degradado a colina», comentó el propietario del hostal del pueblo, Richard Hope, sentimiento compartido por muchos de los residentes. «Debe de haber cierto margen de error en esas cosas; 23 milímetros podría ser un montoncillo de tierra. Solo

haría falta que alguien hiciera lo que hicieron en la película, que cogieran una pala y apilaran un montón de rocas».

¿Y hacer una montaña de una colina pelada?

Gestionar el catálogo de la vida

La capacidad humana para categorizar es tan vieja como las colinas. De hecho, sin ella, estrictamente hablando, no tendríamos «colinas», porque eso, como sabemos hoy, constituye una categorización en sí misma. Del mismo modo, tampoco podríamos decir «vieja», porque «vieja» también supone una categorización. Sin la capacidad de categorizar, todos los libros de la laberíntica biblioteca de la vida se alojarían sin ningún orden concreto, en estantes aleatorios, destartalados, sin el menor concierto ni motivo para encontrarse ubicados de una manera o de otra. Cada vez que tuviéramos que encontrar un volumen nos sentiríamos compelidos, en un mar sin costuras en el que todo sería lo mismo, a empezar nuestra búsqueda partiendo de cero. Quizá tuviéramos las palabras para «zanahoria», «pepino» o «calabacín». Pero sin la capacidad de categorizar esos productos como «alimentos», no tendríamos la menor idea de qué hacer con ellos. No sabríamos si comérnoslos, fumárnoslos o escribir con ellos. Todo sería cuestión de prueba y error, se derivaría de los primeros principios. La predicción sería directamente imposible. Sin la capacidad de describir, distinguir y discriminar, el mundo tal como lo conocemos sencillamente dejaría de existir. Todo significaría algo y nada al mismo tiempo. Todo a la vez sería igualmente importante y nada importante. Y como todo destacaría, nada destacaría.

Para ilustrarlo, no abandonemos la analogía de la biblioteca y pensemos en la situación comprometida en la que se encontraría una bibliotecaria exhausta, con exceso de actividad, cuyo trabajo consistiera en subir y bajar escaleras durante toda la jornada revisando estantes, volumen por volumen, fila por fila, en una búsqueda incesante de los manuscritos que los usuarios le solicitaran. El centro no tardaría mucho en cerrar sus puertas. Sin duda, sería posible que tuviera un golpe de suerte y el libro buscado estuviera entre los primeros que cogiera por casualidad. En un día

bueno, si fuera muy afortunada, podría dar con él a la primera. Pero sería muy poco probable que así fuera. De hecho, según la Ley de Murphy, se encontraría entre los últimos.

A menos, claro está, que consiguiera desarrollar un sistema que le permitiese refinar sus maratonianas odiseas de búsqueda de modo que, en cuanto le transmitieran el título de un libro, pudiera subir por la escalera hasta la planta correcta de la biblioteca, se dirigiese directamente al área correcta de dicha planta, llegase de inmediato hasta la librería precisa y fuera capaz de encontrar rápidamente el estante correcto de esa librería y, acto seguido, lo seleccionase entre un puñado de otros libros sobre el mismo tema, o de temáticas parecidas, en lugar de encontrarse con una montaña bibliográfica de proporciones apocalípticas. Imaginemos hasta qué punto se le facilitaría la vida.

Pero ahora imaginemos que un sistema así evolucionara con el tiempo. Posiblemente, la primera línea que nuestra bibliotecaria estresada trazaría sobre la arena bibliológica sería la que separa la ficción de la no ficción. Podría almacenar estos en una parte de la biblioteca y aquellos en otra. Una vez esa distinción categórica estuviera hecha, podría pasar a subdividir más cada uno de esos dos «supergéneros» fundamentales en diversas categorías subsidiarias. La ficción, por ejemplo, podría dividirla en romántica, crimen y terror, entre otras. La no ficción, por su parte, podría subclasificarse en arte, humanidades y ciencia. Posteriormente podría pasarse a compartimentar más, a trazar unas fronteras aún más matizadas. En la subdivisión de «ciencia» podría establecer cuatro provincias relacionadas pero autónomas: las ciencias naturales (la investigación de los fenómenos naturales con vistas al descubrimiento de las leyes, los preceptos y los principios que se dan en ellos); las ciencias formales (el estudio, como se da en el caso de las matemáticas, la computación y la teoría de la información, de las reglas y las propiedades inherentes a sistemas formales como son la lógica, la lingüística y el cálculo); las ciencias sociales (el estudio del comportamiento humano y las sociedades, como son la antropología, la psicología social y la economía), y las ciencias aplicadas, como la medicina y la ingeniería, que se centran en las aplicaciones prácticas del conocimiento científico.

Nuestra bibliotecaria entonces podría dividir, a su vez, las

ciencias naturales en ciencias físicas y ciencias de la vida[1], y posteriormente decidir afinar aún más su taxonomía. Así, por ejemplo, podría tomar las ciencias de la Tierra y dividir el espacio destinado a ellas en el estante en ocho secciones constituyentes: ciencia de la atmósfera, ecología, geología, geofísica, glaciología, hidrología, geografía física y ciencia del suelo. A continuación, podría tomar esas ocho subdisciplinas académicas y seccionarlas en una serie de campos de investigación aún más destilados. La geología, por ejemplo, podría separarla en mineralogía, petrología y paleontología. Las ciencias de la atmósfera, en meteorología y climatología, etcétera. Hasta que finalmente, tras llevar a cabo tantas destilaciones como considerase oportunas, la experiencia le dijese que ha llegado al «máximo de clasificación», que ha ideado el número óptimo de categorías que habrán de permitirle encontrar, con precisión y eficacia, prácticamente cualquier título que el mundo exterior pueda solicitarle.

Lynn Kimsey, con su jungla de cajones llenos de bichos rastreros inmaculadamente fijados con alfileres, se sentiría orgullosa de ella.

El principio que subyace a la necesidad de categorizar es el mismo en todos nosotros. Se trata de una necesidad fundamental de domar la incertidumbre silvestre del mundo; aplacar el gris en un blanco y negro domesticado. Nos vemos impulsados, por la necesidad de simplificación, a eliminar la ambigüedad de lo que hay «ahí fuera» y a asimilar su arbitrariedad infinita al espacio finito, sistematizado de las estanterías de lo que hay «aquí dentro»: a los cubículos codificados de matices cada vez mayores que se encuentran alojados en lo más profundo de nuestros cerebros. Sin embargo, oculto en el interior de ese proceso de categorización forense acecha un dilema fundamental: ¿cómo sabemos cuándo hemos de parar? ¿Cómo sabemos cuándo es suficiente, cuándo hemos alcanzado el punto que se encuentra ya en el otro extremo del espectro de lo ordenado-desordenado a partir del cual nuestros estantes ya están clasificados de manera óptima, y en que seguir más allá en la categorización se convierte en algo poco práctico y contraproducente?

Para los verdaderos bibliotecarios, la cuestión entraña poca

dificultad. Un análisis detallado de los índices de citación bibliográfica, sumado a los procedimientos sistemáticos de referencias cruzadas, les permite identificar, con ayuda de fríos, implacables y reductores algoritmos, el punto exacto en la espiral de especialización a partir del cual se seca el pozo del matiz permanente.

Pero ¿y el resto de nosotros? La división de las realidades compartimentadas en estantes óptimamente cargados de categorías diferenciadas es algo que anticipa unas consecuencias profundas, de largo alcance, en más áreas de nuestras vidas de las que quizá seamos conscientes.

Y si no, preguntemos a la gente de Ffestiniog.

Un conocido estudio llevado a cabo hace unos años en Estados Unidos lo demuestra a la perfección. A los clientes de una tienda de alimentación *gourmet* se les mostraron dos selecciones de mermeladas en dos presentaciones distintas y se les entregó un cupón descuento por valor de 1 dólar que se haría efectivo en caso de que realizaran una compra. Una de las presentaciones incluía veinticuatro tarros de mermelada; la otra, solo seis. El 30% de los clientes que vieron la selección con menos tarros compraron uno, y en cambio solo el 3 por ciento de los que vieron la selección más variada adquirieron alguna mermelada, a pesar de que dicha selección fue la que atrajo mayor interés.

¿El motivo?

Algo que los defensores de la ciencia de la decisión denominan la «tiranía de la elección»: cuanto mayor es el número de alternativas, más difícil nos resulta decidirnos. Porque comparamos más lo que más se parece entre sí.

Los efectos psicológicos de ello son inevitables, y en modo alguno beneficiosos. Ante un despliegue excesivo de categorías entre las que escoger, empezamos a sentirnos incompetentes. La memoria se fatiga. «¿Puedo ver otra vez esa confitura de tequila, lima y fresa? Sé que era buena, pero no me acuerdo por qué». Y acabamos tomando peores decisiones que si el campo de elección hubiera estado más acotado.

Es algo obvio, a poco que uno lo piense. Pero resulta del todo insignificante si uno no se lo plantea. La única manera de romper el ciclo pasa por la opción Nike: *Just do it!* Obliguémonos a nosotros

mismos a tomar una decisión que, de otro modo, quizá no habríamos tomado si el abanico de posibilidades hubiera sido menor y las alternativas, menos dispares.

Si ese es el caso, nos enfrentaremos a problemas.

Trazar divisiones resulta esencial. Trazar divisiones es inevitable. Pero hay un momento concreto en el que debemos poner el límite.

ESTROPEAR CON NÚMEROS

El siete es un número mágico, eso es algo que se oye a menudo. Pero ¿hay algo de verdad en esta afirmación? Si te interesa la ciencia de las categorías, parece que, en efecto, podría haberlo. Pensemos un momento en lo siguiente: existe una variedad de colores infinita en el mundo y, sin embargo, ¿cuánta de esa amalgama de luz blanca de toda la piñata electromagnética se muestra tras una deconstrucción? Solo siete colores: rojo, naranja, amarillo, verde, azul, índigo y violeta. A lo largo de los años se han ladrado, roncado, maullado y mugido infinidad de notas musicales, y sin embargo (al menos en el mundo occidental), ¿cuántas notas musicales básicas —sostenidas, bemoles, octavas— están disponibles para su uso? Solo siete: do, re, mi, fa, sol, la y si.

El rostro humano es capaz de producir centenares de microexpresiones distintas. A pesar de ello, la investigación etnológica llevada a cabo en todos los confines del mundo ha demostrado que solo siete emociones son reconocidas universalmente en todas las culturas: alegría, tristeza, ira, asco, miedo, sorpresa y desprecio [2].

Los babilonios nos dieron la semana de siete días, de la que se apropiaron los antiguos judaicos del Génesis para acotar la historia de la Creación. Y después está la cultura popular: las siete maravillas del mundo, *Blancanieves y los siete enanitos, Los siete magníficos*…

Cada una de esas categorías, seleccionada, a su vez, a partir de unos entornos sensoriales, cognitivos, sociales y laborales cotidianos, incorporan siete miembros constitutivos. Pero ¿por qué?

¿Qué sabían los babilonios hace ya tantísimos años como para que actualmente sigamos rigiéndonos por ello?

En la década de 1950, el psicólogo de Harvard George Miller proporcionó la respuesta a esta pregunta en lo que, de hecho, supuso la primera demostración empírica de un fenómeno hoy universalmente aceptado por casi todo el mundo en las ciencias cognitivas y considerado oro puro psicológico. Mediante una serie de experimentos, Miller demostró que el número de cosas que el cerebro puede almacenar en la base de datos de la memoria a corto plazo, en un determinado momento, es limitado. Y el número que marca el límite, sí, lo has adivinado, es el siete, con un margen de ± 2.

Como veremos en un momento, podemos entrenarnos a nosotros mismos para recordar más cosas mediante el uso de unas técnicas de potenciación de la memoria sencillas pero efectivas, como son la agrupación y la asociación. Pero por lo que respecta a una mente no adiestrada, da igual quiénes seamos, qué hagamos, no importa lo creativos que podamos ser, lo lógicos, lo inteligentes, porque el número máximo de cosas de una categoría que somos capaces de almacenar en nuestra memoria a corto plazo está entre cinco y nueve. Y siete es la media para la mayoría de nosotros.

Para demostrarlo, intenta retener mentalmente la siguiente secuencia de números:

6 5 1 9 5 4 3 5 9 4

Si la interpretamos como una retahíla arbitraria de diez dígitos separados, excede la capacidad de descarga permitida de la memoria a corto plazo y la tarea se vuelve difícil. Diez categorías (o «trozos», como los llaman los expertos en memoria) son, sencillamente, demasiadas para que nuestro cerebro los retenga todos a la vez. Pero si somos capaces de discernir dos supercategorías con sentido entre esa serie de números ostensiblemente aleatoria (el 6 de mayo de 1954, sir Roger Bannister corrió por primera vez en el mundo una milla en menos de cuatro minutos: en 3:59:04), reducimos la retahíla de información a solo dos categorías o trozos. Y así, en un abrir y cerrar de ojos, los diez dígitos originales nos salen del tirón [3].

Lo que suscita una pregunta obvia. Ese número siete «mágico»,

como el propio Miller lo describía en el título de su artículo seminal, ¿representa el número óptimo de categorías para todo, sea cual sea la composición de esa variedad, o la naturaleza de esas alternativas?

La respuesta, en gran medida, es sí (al menos en lo que respecta a nuestros juicios y toma de decisiones). En psicometría, por ejemplo, entre el cinco y el nueve (siendo siete el número intermedio) representa, según la mayoría de los estudios, el número óptimo en las gradaciones numéricas de las puntuaciones: 1. Totalmente de acuerdo; 2. Bastante de acuerdo; 3. Moderadamente de acuerdo; 4. Ni de acuerdo ni en desacuerdo; 5. Moderadamente en desacuerdo; 6. Bastante en desacuerdo; 7. Totalmente en desacuerdo. Se cree que el número siete ofrece un equilibrio perfecto entre la sensibilidad para, por una parte, distinguir diferencias sutiles pero importantes en la variable que se está midiendo y, por otra, la simplicidad en la respuesta.

En el análisis de las piezas constructivas fundamentales y de las características básicas que nos definen como seres humanos y como las sociedades en las que vivimos, los criterios esenciales rara vez exceden de siete dimensiones. La estructura de la personalidad, por ejemplo, puede reducirse a cinco variables clave: apertura a la experiencia, consciencia, extraversión, disposición y tendencia neurótica, mientras que las dimensiones sociológicas sobre las que las culturas pueden variar se reducirían a solo seis: distancia al poder, evitación de la incertidumbre, individualismo frente a colectivismo, masculinidad frente a feminidad, orientación a largo plazo frente a orientación a corto plazo, e indulgencia frente a restricción [4] .

Y después tenemos tareas de valoración directa como la que acabamos de ver con las mermeladas. Por debajo de la «tiranía de la elección» que influye negativamente en las comparaciones complejas surgen las limitaciones de nuestra memoria operativa. Por ejemplo, la investigación demuestra que si se nos pide que comparemos y, a continuación, ordenemos un conjunto de estímulos (imagina que toco para ti una serie de tonos en un teclado y luego, una vez que los he tocado, te pido que los clasifiques por orden de agudeza), lo haríamos bien hasta que leváramos más o menos siete, pero a partir de ahí empeoraríamos drásticamente.

¿Por qué? Porque cualquier cifra por encima de siete es excesiva para que nuestra memoria cargue con ella sin ayuda. Las cosas empiezan a irse de las manos, de la misma manera que los artículos de una compra se nos caen de los brazos y aterrizan en el suelo del supermercado cuando cogemos demasiados a la vez.

Por supuesto, si depositamos esos productos en una cesta de la compra, podremos llevar bastantes más; de la misma manera, tal como acabamos de ver, que si colocamos estímulos cognitivos o perceptivos en «cestas de memoria», o «trozos», somos capaces de recordar bastante más. Pero hay estímulos que encajan mejor que otros en esas cestas. Los números encajan bien, pero los sonidos, los olores, los gustos —dicho de otro modo, los estímulos que son de una naturaleza más sensorial que cognitiva— plantean más dificultades.

Esto implica que si nos encontramos con un instrumento que consiste en más de siete piezas y no contamos con ninguna cesta para colocarlas (veinticuatro tarros de mermelada, por ejemplo), entonces el proceso de evaluación se vuelve más resbaladizo. Nuestro cerebro se revuelca en el bufé de las distintas opciones y nos cuesta digerir todo ese engrudo de comparaciones disponibles. La carga cognitiva —el esfuerzo mental— aumenta y la gasolina de la toma de decisiones sube más y más. Y nos cocemos. Nos vamos estofando. Entramos en ebullición. Hasta que, finalmente, para evitar que nuestras sinapsis hiervan hasta destruirse, cortamos el suministro de gasolina y, sencillamente, optamos por aquello que conocemos. Corazonadas. Tanteos. Sospechas. Nos decantamos por el tarro que tengamos a mano en ese momento.

Lo blanco y negro es bueno, pero no si se presenta en más de siete tonos.

El vínculo entre la anatomía de las escalas de puntuación y nuestras preferencias de diversos productos de alimentación no nos resulta precisamente evidente a primera vista. ¿Quién habría pensado que algo tan arbitrario e inocuo como el número de elementos categóricos a responder en una encuesta podría tener unas implicaciones tan profundas para las mermeladas y las confituras, para las compotas y las jaleas que vemos en los estantes de nuestro

supermercado? Nuestra manera de categorizar puede traer consigo unas consecuencias profundas y de gran alcance para nuestro modo de vivir la vida. Como hemos visto, mucho más de lo que en un principio podríamos esperar.

En ocasiones, sin embargo, a diferencia de lo que ocurre en el ejemplo de las mermeladas, sabemos exactamente qué estamos haciendo cuando categorizamos. Y a veces nuestros motivos no son precisamente honorables. En el ambiguo mundo de la interacción social, las categorías pueden convertirse en armas y desplegarse contra los demás para llevar a cabo una serie de actos deshonrosos perpetrados en interés propio. Y no me refiero solo a cosas graves e importantes: a los crímenes de guerra culturales e ideológicos como el *apartheid* o el sectarismo religioso que vemos en las noticias. Me refiero a las pequeñeces, a las mezquindades cotidianas que tienen lugar de puertas adentro, a los embustes y trampas que se dan en escuelas, ayuntamientos, hospitales, empresas…, cita tú los que quieras, y eso cada día, todos los días, en todas partes. Oscuridad, irrelevancia, ignominia… No hay límite para la cantidad de casillas del descrédito en las que podemos categorizar a nuestros enemigos y competidores en caso de que surja la necesidad o la inclinación, una necesidad o una inclinación que, en efecto, surgen con considerable y previsible frecuencia.

Las ofertas de empleo personalizadas constituyen un buen ejemplo. No es en absoluto excepcional que las empresas busquen a sus candidatos preferidos para cubrir sus vacantes dentro de sus propias filas, y que publiquen anuncios en los que tanto los criterios esenciales como los deseados para el puesto se diseñan perversamente para que encajen con las cualidades y los currículos de las personas concretas en cuestión. Y, claro está, a veces todo ello puede acabar en un torbellino de cláusulas de confidencialidad. Pero en otras ocasiones también puede resultar realmente divertido.

Como ejemplo de esto último, recuerdo haber visto, en una ocasión, un aviso colgado en el tablón de anuncios de una facultad de Oxford en el que se alertaba a los alumnos del hecho de que se había creado una modesta bolsa económica para quien la quisiera destinada a financiar los costes de los trabajos de campo del segundo curso de Geología. El anuncio, impreso en papel con membrete de la facultad y firmado por su director, estipulaba que

los solicitantes, para ser tenidos en cuenta, debían ser «de Liverpool o las zonas colindantes», ser «fans de Metallica y aficionados a *Call of Duty*» y responder a los nombres de «Ben» o «Murray», preferiblemente a los dos, lo cual debía acreditarse debidamente presentando las partidas de nacimiento.

Eso sí es clase y lo demás son cuentos.

Se trataba de una manera elegante de notificar a Ben Murray, el heavy metal de las consolas nacido en Liverpool (que seguramente era el único residente de Geología cursando el segundo curso en la facultad en ese momento, y que seguramente iba un poco justo de dinero), que sus superiores cuidaban de él.

Pero no siempre es así. Menos magnánimas fueron las acciones de cierto jefe de departamento al que conocí, que tomó la atípica decisión de rebajar de «central» a «grupal» cualquier unidad de investigación del departamento formada por menos de cuatro profesores, reservando así la etiqueta «central» para entidades y colaboraciones de una envergadura mayor. Por ese entonces, su razonamiento parecía sensato. Estandarizar la nomenclatura de uso interno ayudaría a modernizar el aspecto externo del departamento. Y, al hacerlo, se gestionarían mejor las expectativas de las partes interesadas cuyo primer punto de llegada era la página web. Pedante, quizá, pero la mayoría de las personas entendían las razones. Además, el resultado del cambio fue mínimo. En realidad, solo una unidad se vio afectada. De modo que de ninguna manera podía decirse que aquello fuera el fin del mundo.

Entonces, al cabo de un año, más o menos, el personal recibió el siguiente anuncio: el departamento iba a asumir la propiedad de un edificio nuevo. Los equipos estaban atentos y se revisaban planos. Como ocurre con todas las maniobras de ese tipo, existía la competición habitual por conseguir más espacio. Ciertos laboratorios y despachos iban a disponer de la cantidad de espacio que anhelaban desde hacía mucho tiempo. Otros eran poco más que armarios para material. De hecho, uno de los espacios era precisamente un armario para material. Todo ello desembocó en una pesadilla logística típica: cómo decidir, sobre una base justa y equitativa y sin que mediaran prejuicios ni facciones, quién se quedaba con qué.

Se trataba, ciertamente, de un problema difícil y delicado, pero,

según se supo, de un problema en el que el director no se mostró precisamente imparcial. Tras reflexionar largo y tendido sobre el tema, que era complejo y sensible, y lamentándolo mucho, llegó a una conclusión tan obvia que resultaba deslumbrante. Quizá tenía sentido que los primeros en franquear las puertas del reluciente y moderno edificio fueran los líderes de los flamantes «centros», mientras que los que dirigían los «grupos» tuvieron que ponerse a la cola. Parecía la solución perfecta. Lógica, razonable y desprovista de cualquier sesgo. De modo que más o menos así fue como se hizo. El amable y sabio pastor dividió a su rebaño, y todos sus corderos se sintieron felices. Todos menos uno, claro está, la oveja negra del departamento que aproximadamente un año antes había visto cómo su distinguida aunque reducida unidad de investigación descendía de «centro» a «grupo». Algo que, según se supo, había tenido lugar coincidiendo con el momento en que este y el jefe del departamento habían mantenido ciertas discrepancias, y también con el momento en el que el jefe había tenido acceso a los primeros planos del nuevo edificio.

¿Casualidad? Puede ser, aunque yo nunca creí que lo fuera. Es más probable que el jefe supiera lo que hacía en todo momento. Que estuviera vengándose y tramándolo todo desde el principio.

Las categorías pueden ser trampas ocultas, y también pueden traernos regalos. Pero la mayor parte de las veces no son ni buenas ni malas, son solo cajas cotidianas en las que depositamos nuestras vidas. Lo que no quiere decir que debamos dejarlas sin vigilancia. Las cajas también tienen sus cosas. Si son demasiadas, nos entorpecen, nos hacen tropezar, dificultan los movimientos y las maniobras; si son demasiado pocas, lo mezclamos todo.

Por culpa de los tarros, no podemos degustar las mermeladas.

El principio Ricitos de Oro

Todos somos acaparadores hasta cierto punto. Tenemos grabada en el cerebro la mentalidad del «nunca se sabe». Es posible que no conserves una porción significativa de la década de 1980 amontonándose en el salón o trepando hasta la mitad de la escalera, pero ¿qué hace esa pila de papeles en el escritorio, junto al

ordenador?, ¿o esa creciente pila de revistas sobre la mesa de la cocina? Es muy posible que las mantengamos más tiempo del que querríamos porque no somos capaces de decidir qué hacer con ellas. ¿Deberíamos tirarlas o conservarlas? Nunca se sabe. ¿Y si…?

Cuando la mayoría de nosotros pensamos en acaparadores, pensamos en Fagin, el antagonista de *Oliver Twist*, en ermitaños con mirada demente enterrados hasta la cintura en botes de lavavajillas vacíos y en recuerdos de la boda de Carlos y Diana. Esos son los virtuosos de la acumulación, los profesionales, la élite del *establishment* de los acaparadores. Así pues, si todos formamos parte del mismo abanico, ¿qué es exactamente lo que nos separa de ellos? ¿Cuál es la diferencia entre acaparar, con «a» minúscula, y Acaparar, con «A» mayúscula?

La respuesta podría sorprender a más de uno. Lejos de ser rasgos de locura o pereza, o ambas cosas, los psicólogos creen que los comportamientos de acaparamiento a gran escala podrían explicarse parcialmente por un trastorno de categorización. Más concretamente, por un estilo de categorización llamado «subinclusivo» con el que los individuos definen las categorías con más matices, por lo que establecen un mayor número de ellas pero con menos componentes en cada una de estas.

Resulta fácil ver cómo podría funcionar un marco mental semejante. A los individuos con ese tipo de déficit puede resultarles más difícil agrupar sus posesiones en categorías cuando organizan sus hogares, percibir menos aspectos en común entre ellas. A su vez, y como resultado de ello, es posible que perciban las cosas como más únicas, menos reemplazables y, en último término, más difíciles de descartar. En el peor de los casos, en el que todos y cada uno de los objetos del hogar forman una categoría independiente, no puede aplicarse en absoluto ningún sistema de organización. Como nuestra ajetreada bibliotecaria antes de llevar a cabo su cirugía de clasificación, todo sobresale por igual y no puede tirarse nada. Los acaparadores ven el mundo en prismas de blanco y negro. Sin tonalidades.

Las investigaciones sobre personas que presentan un trastorno obsesivo-compulsivo (TOC) parecerían avalar esta teoría. En un estudio, por ejemplo, se enfrentó a individuos con TOC y a voluntarios sanos en una tarea denominada «Esenciales» en la que a

los participantes se les presentaba un concepto (por ejemplo, un libro) y se les pedía que seleccionaran palabras que se considerasen esenciales para definirlo (por ejemplo, cubierta, imágenes, páginas, texto impreso). Los resultados mostraron que las personas con TOC eran mucho más estrictas que las personas sanas a la hora de definir la pertenencia a la categoría, que seleccionaban bastantes menos palabras y exhibían una preferencia por aquellos términos relacionados con los atributos prototípicos de la categoría, en oposición a otros atributos más periféricos. En el caso de «libro», por ejemplo, optaban por «páginas» más que por «letra impresa» o por «cubierta». Dicho de otro modo, los pensadores «subinclusivos» son más difíciles de complacer. A sus ojos, para que algo pueda calificarse de libro ha de tener algo más que una cubierta, letra impresa o imágenes. Debe tener realmente páginas.

Pero si superestructurar el mundo —cargar con un exceso de la gasolina de la categorización— puede causarnos problemas, lo contrario, pisar con demasiada fuerza el pedal del freno, antes de tiempo, también puede resultar problemático. Y las consecuencias pueden ser incluso peores.

Comparados con sus equivalentes subinclusivos, los que piensan supraincluisivamente pueden aplicar unos criterios demasiado relajados cuando se trata de definir categorías y considerar que todas las cosas con imágenes, páginas, texto impreso y cubiertas son libros. Pero también pueden hacer lo mismo con las personas y, por tanto, considerar que todos los musulmanes son extremistas, todos los occidentales son infieles, toda la gente que defiende un salario mínimo es comunista, todas las personas que apoyan el mantenimiento de la estatua de Cecil Rhodes en la Universidad de Oxford son supremacistas blancos, y todos los hombres negros de menos de treinta años son delincuentes con pistolas y navajas.

De pronto, las cosas son muy distintas. Y nos ponemos a estereotipar el aire. Eso me recuerda un incidente que tuvo lugar hace varios años en un tren con destino Londres en el que viajaba. Es el último tren del día y un revisor aparece en el vagón y empieza a pedir los billetes. El caballero que va sentado delante de mí, un joven cura lector de Harry Potter, por motivos que sin duda debían de ser muy legítimos, aún no ha comprado el suyo. Y ahí está, esperando con el dinero en la mano, a que el revisor se acerque.

—Bien —anuncia, despreocupado, cuando el revisor se inclina sobre él—, tengo una historia que contarle.

El revisor niega con la cabeza.

—Ni te molestes, muchacho —le dice—. Ya conozco el final.

El capellán parece perplejo.

—¿En serio? —tartamudea—. ¿Y cuál es?

—Una multa de doscientas libras —responde el revisor.

Sé que es gracioso, ahora que lo veo en perspectiva. Pero si acumular es infrainclusión, entonces estereotipar es suprainclusión, la otra cara de la moneda de la categorización. Los estereotipos son categorías que no saben cuándo acabar. Para el revisor, los pasajeros sin un billete válido eran «todos iguales». Eran gente que se colaba, que no pagaba. Delincuentes. Quedaba más allá del ámbito psicológico contemplar siquiera la remotísima posibilidad de que entre todos los que por capricho viajaban sin billete pudiera haber uno o dos desdichados individuos con razones sinceras para encontrarse en una situación comprometida [5]. Si los que acaparan piensan en prismas en blanco y negro, entonces los extremistas piensan en binario puro, sin adulterar.

Nosotros y ellos.

Hemos nacido para categorizar y encasillar. Y, como ocurre con todo lo demás en la vida, podemos quedarnos cortos o pasarnos de la raya. Si acertamos, conseguimos milagros. Pillamos a asesinos gracias a los bichos que han quedado atrapados en las rejillas de los radiadores, encontramos en poco tiempo libros en unas bibliotecas que albergan millones de ejemplares. Pero si nos equivocamos, somos capaces de pronunciar juicios erróneos, de sucumbir a imprudencias de proporciones épicas. Y como nuestro susurrador de montañas, nuestro portador de teodolitos Hugh Grant, nos devuelven a la tierra y aterrizamos en ella dándonos un golpetazo cognitivo sísmicamente potente, que nos abre los ojos de par en par.

5

El principio del «visor»

> La Tierra es redonda y plana a la vez. Eso es obvio. Que es redonda parece incuestionable; que es plana es nuestra experiencia corriente, también incuestionable. El globo terráqueo no reemplaza al mapa; el mapa no distorsiona el globo terráqueo.
>
> JEANETTE WINTERSON

A veces, en la vida, es bueno estar solo. A veces es bueno dejar entrar a otras personas. A veces es bueno centrarse en los detalles más mínimos, acercarse mucho a ellos, secuencialmente, de uno en uno. A veces es bueno retroceder unos pasos para captar mejor la imagen general.

La clave está en dónde activamos el visor.

Hace muchos años, en la década de 1920, un granjero de edad avanzada se ganaba la vida con esfuerzo en la frontera entre Rusia y Finlandia. Él era finlandés, pero la frontera entre los dos países pasaba por el centro de su granja. Y no solo de su granja, sino, más concretamente, de su sala de estar. Si se sentaba junto a la cómoda, estaba en Rusia; si lo hacía frente a la chimenea, se encontraba en Finlandia.

Un día, dos funcionarios gubernamentales, uno de Finlandia y el otro de Rusia, van a verlo sin previo aviso.

—¿En qué lado de la frontera desea vivir? —le preguntan—. Está próximo a actualizarse el censo y necesitamos saber quién puede figurar en él.

El granjero sopesa sus opciones. Se trata de un dilema

endiabladamente difícil. Él es finlandés de nacimiento, pero las autoridades rusas han sido buenas con él a lo largo de los años, proporcionándole agua y financiándole las reparaciones habituales de sus construcciones anejas.

Finalmente, tras mucha deliberación, y evitando ofender al funcionario ruso, el granjero expresa su decisión.

—Estoy muy agradecido por el apoyo que la Madre Rusia me ha proporcionado durante todos estos años —declara—. Me ha ayudado en los momentos más duros. Aun así, pensándolo bien, y con dolor en el corazón, creo que es mejor que pase lo que me queda de vida en Finlandia. Yo ya soy viejo y ya no puedo soportar el frío como antes. ¡Otro invierno ruso podría acabar conmigo!

El pensamiento en blanco y negro es complejo y presenta muchas caras. En esta sutil clase magistral de diplomacia real, de urgencia, tres metros a la izquierda o a la derecha, literalmente, no son ni aquí ni allí para las autoridades rusas y finlandesas. Pero para el granjero finlandés entrado en años lo son todo. Esos márgenes son los ejes de los que toman su nombre los altibajos de la vida cotidiana. Finos, pequeños, aparentemente irrelevantes, nos rodean en todo momento. Consideremos un par de ejemplos.

En el Reino Unido, conducir o intentar conducir con una tasa de alcoholemia superior al límite de 0,08 por ciento de concentración de alcohol en sangre es ilegal[1]. Si soplas en el alcoholímetro y el resultado es 0,08 por ciento, no te pasa nada. La luz se mantiene en verde, regresas a casa conduciendo y te sirves otra copa. Si, en cambio, el resultado es 0,09 por ciento, sí te pasa algo. Se enciende la luz roja. Te meten en el furgón policial y te tomas un café en la comisaría. Ese insignificante 0,01 por ciento marca la diferencia, no solo en el giro que va a dar tu noche, sino quizá en el que dará tu vida. Es posible, por ejemplo, que no estuvieras de camino a casa. Podrías haber estado conduciendo para estar junto a la cama de tu esposa, o tu pareja, que estaba a punto de dar a luz a vuestro primer hijo. O que estaba a punto de exhalar su último suspiro. Por un margen tan ajustado, unas consecuencias tan perdurables, tan importantes.

Pero ¿podría ser de alguna otra manera? Imagínate a dos

personas que conducen una noche por una carretera de dos carriles por sentido y que la policía los para y los somete a sendos test de alcoholemia aleatorios. Resulta que los dos están mínimamente por encima del límite, y sus resultados son de 0,09 por ciento de concentración de alcohol en sangre. Uno de los dos entrega las llaves de su coche y se acomoda en el asiento trasero del furgón policial.

Al otro le dan una palmadita amistosa en la muñeca.

—Estamos en una zona un poco gris, y estamos hablando solo de un 0,01 por ciento —dice el agente—. Así que vaya con cuidado, ¿de acuerdo?

Los mismos resultados. Los mismos niveles de embriaguez. Dos policías distintos marcando el límite en puntos distintos.

Volvamos a la crisis del coronavirus y a las ayudas del gobierno británico a los autónomos. El 26 de marzo de 2020, el canciller Rishi Sunak anunció que el gobierno pagaría a los autónomos afectados por la COVID-19 unas ayudas no exentas de impuestos por valor del 80 por ciento de sus ganancias mensuales medias de los últimos tres años, con un tope de 2500 euros al mes. Aplicable al 95 por ciento de los trabajadores autónomos, el plan, sin embargo, dejaba de aplicarse a las personas que hubieran tenido unos ingresos de 50 000 libras o más. Lo que significaba que si mi beneficio medio de los últimos tres años era de 50 000 libras y el tuyo de 49 999 libras, tú te beneficiarías de las ayudas y yo acabaría sin nada. ¿Justo? Quizá sí, quizá no. Pero, insisto, ¿puede hacerse de alguna otra manera?

Fijémonos ahora en el deporte. En el fútbol, la introducción reciente del VAR (Árbitro Asistente de Vídeo, por sus siglas en inglés) ha supuesto la anulación de goles porque los jugadores que los marcaron se encontraban un milímetro fuera de juego. Pero hay quien defiende, y en voz muy alta, que un solo milímetro no puede contar como fuera de juego. «Esto está echando a perder el deporte», asegura un comentarista televisivo. «Si las reglas son las reglas, entonces cualquier cosa que ayude a su cumplimiento solo puede ser bueno», replica otro.

Imagen general enfrentada a matices detallados. O, como los llaman los especialistas en datos, *actionable insights*. ¿Acercamos el *zoom*, lo alejamos, lo dejamos fijo en una distancia media?

¿Carteles en blanco y negro? ¿O píxeles en blanco y negro? Ese es el problema, un problema tan viejo como el mismo mundo.

El deporte, de hecho, es uno de los ámbitos en los que el posicionamiento de nuestros visores personales resulta más fascinante y, ni que decir tiene, donde sus repercusiones se perciben más apasionadamente. No solo cuando se trata de su práctica, sino, fundamentalmente, cuando es cuestión de prepararse para él. Poco tiempo después de que regresara de Estados Unidos y de mi odisea de los laboratorios de categorías en el norte de California, conversé con Ronnie O'Sullivan —pentacampeón del mundo de billar y, a ojos de muchos, el mejor jugador que ha cogido nunca un taco— sobre la importancia de una visión en túnel fanática, absolutista, de todo o nada, cuando se trata de alcanzar los niveles más altos del rendimiento de élite. Entonces, un par de días después de aquella conversación, en el ExCel Centre de Londres asistí a un evento empresarial para el World Travel Market con Sebastian Coe, dos veces campeón olímpico de los 1500 metros en 1980 y 1984, poseedor de múltiples récords y hoy presidente de la Asociación Internacional de Federaciones de Atletismo (IAAF), y allí mantuve una conversación similar con él.

Me esperaba una sorpresa. Contra todo pronóstico, al menos en parte, tanto Seb como Ronnie se mostraron bastante prudentes sobre los beneficios del pensamiento en blanco y negro cuando se trata de prepararse para grandes eventos, sobre todo si hablamos de la especialidad «pixelada». Sí, puede tener sus ventajas, pero también graves efectos secundarios. Concentrarse demasiado hace que se pierda perspectiva, y cuando empezamos a perder perspectiva… también empezamos a perder, a secas.

—A mí me va mejor cuando la mesa de billar está ahí, en una esquina de mi vida —me cuenta Ronnie mientras miramos por la ventana a la calle oscura, mojada, salpicada de las luces borrosas de los semáforos, en pleno Halifax—. Cuando está en el centro, no hay manera de evitarla. Siempre te chocas con ella. Siempre estás esquivándola, intentando pasar de largo. Es algo que me acaba perturbando.

»No digo que no sea importante. Porque lo es. Pero el billar es divertido. A veces se le suben los humos: se da importancia y cree que es más importante de lo que es. Este título. Ese otro. Este

récord. Ese otro. Por eso es bueno mantenerlo en un rincón. Puedo acudir a él siempre que quiero, el tiempo que quiero. Y no interfiere con todo lo demás.

»Siempre juego mejor cuando quiero jugar mejor. Y para querer jugar mejor antes hay que querer jugar. Y para querer jugar no puedo tener el billar metido hasta en la sopa. Porque si te empachas de algo (de relaciones, de buena forma física, de dietas), todas las demás cosas que quieres hacer salen por la ventana. Se vuelve como una adicción. Y tarde o temprano acabas hartándote.

Converso con Ronnie en el salón verde del Teatro Victoria, que queda justo encima del escenario. Abajo, más tarde, realizará una demostración ante quinientas personas. Admiradores incondicionales que han llegado desde el norte de Inglaterra —Leeds, Manchester, Bradford y York— para pasar un par de horas en su compañía.

Más allá, en una esquina, está John Virgo, conocido como «la voz del billar» por millones de aficionados de todo el mundo que siguen el deporte por televisión. Irónico, lacónico y con un vaso de vodka-tonic en la mano, lo encontramos ahí apostado, fumándose un Marlboro *Light* bajo una bombilla de bajo consumo de 60 vatios.

—En todo caso, hay que dedicarle horas, Ronnie —sugiere, sacando el brazo por una ventana.

Ronnie está de acuerdo con él.

—Ah, sí —dice—. No me malinterpretes. Cuando estoy a tope y en racha, entro en una especie de visión en túnel. Solo somos la mesa y yo, y todo lo demás lo dejo fuera. Además, cuando te estás preparando para un torneo, necesitas concentrarte, sin duda. Ponerte a practicar con muchas ganas. Pero supongo que lo que quiero decir es que la rutina no puede convertirse en obsesión. No en mi caso, al menos. Tiene que dejar sitio para otras cosas. Si no, acabo preguntándome qué sentido tiene.

Seb Coe, como ya he mencionado, tiene una visión similar. Desde las orillas del Royal Victoria Dock del East End londinense, nos tomamos un café corto, fuerte, en tazas de cartón. Nos falta media hora para aparecer en el escenario y yo he salido un rato para respirar un poco de aire. Nos olvidamos de que nos encontramos en lo que se conoce como Canning Town.

—La única vez en la que me olvidé de todo lo demás y no me

permití a mí mismo pensar en nada salvo en mi rendimiento en la pista fue durante la preparación para los Juegos Olímpicos de 1980 en Moscú —recuerda—. Y todos sabemos cómo me salió. Como atestigua la historia, no me hizo ningún favor. De hecho, creo que una de las razones por las que pude pasar página tan deprisa después de lo que pasó en los ochocientos metros y ganar la medalla de oro en los mil quinientos fue que tenía a gente como Brendan [Foster] y Daley [Thompson] cerca de mí, que me ayudaron a descorrer las cortinas de la noche oscura de mi alma y a sacarme de donde me encontraba[2].

»Cuatro años después, en Los Ángeles, no adopté un planteamiento tan miope y me compensó. Aunque debo decir que fue en buena medida a causa de las circunstancias. A principios de 1983 había contraído una enfermedad sanguínea, la toxoplasmosis, que afectó bastante a mi rendimiento durante gran parte de la temporada. A finales de ese año, casi no era capaz de levantarme del sofá, y mucho menos de correr ochocientos metros. Aún en marzo del año siguiente compartía pista en el Haringey Athletic Club con chicos de catorce años. Así que podría decirse que aquello me proporcionaba cierta perspectiva. Se mirara por donde se mirase, me servía de recordatorio de dónde me encontraba.

»Pero también era una decisión consciente por mi parte. Si me encontraba en alguna ciudad nueva y no estaba entrenando, salía y me iba a una galería de arte, a un club de *jazz*, a una tienda de discos, en lugar de adoptar aquella mentalidad de fortificación que implicaba quedarse encerrado en la habitación. Y, como digo, eso fue algo que me trajo ganancias. No solo disfruté más los Juegos; simplemente me ganó [en los 800 metros] un hombre que ese día fue mejor que yo. No estoy diciendo que Steve [Ovett] no mereciera ganar en Moscú, pero digamos que, en la carrera misma, no hice precisamente todo lo que estaba en mi mano para impedir sus opciones.

»De hecho, las primeras palabras que mi padre (que también era mi entrenador) me dijo en cuanto abandoné la pista fueron: “Has corrido como un…”. Bueno, da igual lo que me dijo. ¡Pero tenía razón!

Para los historiadores del atletismo, y para cualquiera en el Reino Unido que tenga más de cincuenta años, el verano de 1980, y

en concreto los acontecimientos que tuvieron lugar los últimos días de julio y el primero de agosto en el Estadio Central Lenin de Moscú quedarán grabados para siempre en la memoria. Sebastian Coe y su entonces archirrival Steve Ovett, los dos mejores exponentes de las carreras de media distancia, actualmente considerados como dos de los mejores de todos los tiempos, llegaban muy igualados a las finales de los 800 y los 1500 metros.

Para el gran público británico y los aficionados a los deportes de todo el mundo, se trataba de una perspectiva muy apetitosa, más cautivadora aún por la rivalidad hipnótica del dúo. O ibas con Coe o ibas con Ovett. No había término medio. Coe, con su elegancia lineal y su forma incorruptible. Ovett, de pectorales prominentes y aspecto rudo, anguloso. Era como Federer contra Nadal. Como Alí contra Frazier. Como los Beatles contra los Stones.

La cosa incluso acabó en empate. Ovett se llevó los 800 metros y Coe, los 1500. Cada uno le robó el protagonismo al otro.

Seb cuenta una anécdota que ilustra lo importante que resulta no encerrarse del todo en uno mismo cuando se es un deportista de élite, que avala los beneficios de una vida bien compaginada. Después de perder la carrera de los 800 metros lisos, a la mañana siguiente su amigo y recién coronado campeón olímpico del decatlón, Daley Thompson, entra en su dormitorio sin avisar. Se acerca a la ventana, levanta las persianas y se queda ahí, mirando.

Seb está atontado.

—¿Qué tiempo hace? —Es todo lo que se le ocurre en esas circunstancias.

Daley se vuelve y le dedica la más descarada de sus sonrisas.

—Ah, bueno… —anuncia despreocupadamente—. Es que yo hoy lo veo todo gris… Gris plata.

Y prosigue Seb:

—Eso era exactamente lo que necesitaba. Era una llamada a las armas. El principio de la vuelta a la pelea. Se dice en nuestra tierra que en todos los nubarrones siempre hay un destello de plata. ¡Pero yo quería un destello de oro!

Luego añade que fue precisamente porque tenía amigos como Daley y Brendan Foster a su lado, arrimando el hombro en las trincheras, que volviera a pelear, que varios días después, en los 1500 metros lisos, pusiera la directa y le arrebatara el oro a su

archirrival, que acabó con el bronce. Daley y Brendan se convirtieron no tanto en la luz al final del túnel como en la luz en el interior del túnel. Ellos fueron los que sutilmente cambiaron la dinámica. Del blanco y negro al negro intercalado con el blanco.

A Ronnie le ocurre algo parecido con el artista Damien Hirst y el bajista de los Rolling Stones Ronnie Wood. Las cámaras de televisión suelen enfocar el rostro de Wood en las grandes competiciones. Y Damien, cuando no se encuentra entre el público, suele pulular por los vestuarios, conversando, bromeando y, por lo general, aportando un aire de normalidad excéntrica a unos momentos previos que suelen estar cargados de tensión.

—A Damien le encanta el billar —me cuenta Ronnie mientras, de nuevo en Halifax, bajamos por la fría y oscura escalera de acero y cemento camino del teatro. John y él están a punto de salir al escenario y ha llegado el momento de desearles «mucha mierda»—. Pero cuando juego en algún torneo y él está conmigo —prosigue—, la cosa nunca tiene que ver con el billar. Tiene que ver con que yo esté contento. Con que tenga la cabeza en mi sitio. Con que sea yo mismo, en realidad.

Pero Seb tiene otra historia que contar, una historia que proporciona una idea muy reveladora de la locura que acecha en la otra cara de la moneda, en los confines obsesivos de esas casillas ciegas, intempestivas, oscuras, del tablero del pensamiento en blanco y negro. Se trata de una historia que muestra cómo era su mentalidad en aquella época, cómo debían de ser las cosas por entonces, durante los preparativos de los Juegos de Moscú.

Era el día de Navidad de 1979, una mañana gris, cruda, criogénicamente fría, y él acababa de correr doce millas bajo la aguanieve, en un escenario implacable y brutal para la resistencia conocido como el Peak District, un parque nacional desolado, rocoso y, esa mañana en concreto, gélido. Pero después de comer, sentado frente al televisor, cuando el pavo y los pasteles de carne ya habían empezado a hacer efecto y tocaba dormir una siesta, empezó a sentirse inquieto. Al principio no sabía bien por qué. Entonces, de repente, cayó en la cuenta.

—Miré por la ventana y vi el cielo encapotado, la calle desierta, oí el vendaval que aullaba entre los árboles y pensé: «¿Sabes qué? Seguro que Steve está en alguna parte, luchando contra el viento,

entrenando por segunda vez».

Y eso fue todo. Se puso el chándal, salió a la calle y corrió otras siete millas a pesar del temporal de nieve y hielo.

Muchos años después, en 2006, los dos viejos adversarios volvieron a encontrarse en los Juegos de la Commonwealth que se celebraban en Melbourne. El pasado ya quedaba lejos, y la rivalidad que en otra época había mantenido en vilo a un país entero estaba extinguida, y los dos hombres cenaron juntos. Seb le contó aquella anécdota. Steve carraspeó.

—¿Qué dices? ¿Solo saliste a correr dos veces el día de Navidad? —le soltó.

Así en la vida como en el arte

Los visores personales disponen de una variedad de escenarios distintos. Por una parte, existe el marco social más amplio de «la imagen general preferible a la imagen pequeña» que hemos planteado con Seb y Ronnie. Por otra, tenemos la perspectiva más granulada, más cognitiva de subcategorizar y sobrecategorizar que vimos en el capítulo anterior.

Si acercamos demasiado el *zoom* a lo que intentamos observar —como hizo Seb en la década de 1980 y como Ronnie hace algunas veces—, los árboles no nos dejarán ver el bosque. Regresando a nuestra analogía anterior del ajedrez, no podemos ver el tablero mirando los escaques blancos y negros. Tal como vimos, ese es el problema desconcertante y paralizante al que se enfrentan los acumuladores. Todo es único, independiente, especial (periódicos, botes de lavavajillas, fundas de edredón nórdico, alfombrillas de baño, tostadoras), de manera que nada, ni siquiera los elementos del yo y de la identidad personal, puede desecharse. Así es: cuando Facebook avala más de setenta categorías de género, ¡eso es acumular!

En cambio, si alejamos demasiado el *zoom*, será el bosque el que no nos dejará ver los árboles. Perdemos los matices, las sutilezas, los detalles de grano fino del objeto o la escena que tenemos delante, y nos cuesta distinguirlo, distinguirla, de objetos y escenas similares.

Y es entonces cuando sucumbimos al estereotipo.

El mensaje no podría ser más sencillo. Observar a través de un visor un escenario inapropiado no es una buena idea. No solo la imagen resulta desenfocada, sino que genera un estrés y una ansiedad considerables.

Y ni siquiera hace falta que el visor esté muy desenfocado para que nos cause problemas. Incluso un mal calibrado en apariencia insignificante puede llevar al gato al centro del palomar y crear dificultades imprevistas y no deseadas. Pensemos en una feria de muestras, por ejemplo, y en la diferencia que existe en ofrecer a los clientes seis tarros de mermelada o veinticuatro en una cata de sabores. Podría parecer algo trivial desde el punto de vista del *marketing*. Pero, como hemos descubierto, no lo es si uno es fabricante. Un sencillo ajuste aquí y allí en el flexible visor psicométrico podría suponer una diferencia crucial entre conseguir ese contrato y no conseguirlo, entre que tu producto sea uno de los favoritos o que, por culpa de un exceso de comparaciones, caiga en el anonimato.

Tomando prestada del mundo del arte una observación rudimentaria, todo tiene que ver con conseguir un equilibrio verdadero y preciso entre la naturaleza del cuadro que estamos contemplando y la distancia que mantenemos respecto del lienzo. Tiene que ver con percibir las pinceladas en el nivel óptimo de detalle compositivo para permitirnos visionar, de la mejor manera posible, la pintura como un todo. Los principios de la categorización óptima bien pueden aplicarse a objetos físicos y estímulos de la percepción como los colores y los muebles, como aprendimos de Eleanor Rosch en el capítulo 3. Pero también pueden servir en el entorno social, para entender cómo gestionamos, estructuramos y organizamos nuestras vidas.

Tomemos, a modo de ejemplo, dos obras icónicas: *Impresión, sol naciente*, de Claude Monet, pintada en 1872, que puede admirarse en el Musée Marmottan Monet de París —y, por supuesto, online—, y *Muchacha con copa de vino*, de Johannes Vermeer, de 1659-1960, que se exhibe en el Herzog Anton Ulrich-Museum de Brunswick. Imaginemos que esas dos pinturas se exhiben la una junto a la otra en una galería, y que te encuentras de pie frente a ellas en un punto equidistante entre ambas, contemplando

alternativamente las dos escenas. ¿Crees que sería la mejor manera de hacerlo? ¿Crees que al verlas de esa manera, plantándote firmemente en esa posición intermedia, te habrías situado en el mejor lugar para apreciar el extraordinario nivel de maestría, creatividad y destreza inherente a cada uno de los lienzos? Por supuesto que no. Tendrías que echarte hacia delante y hacia atrás. Moverte un poco a un lado y a otro. Toquetear un poco la rueda del visor de apreciación artística… hacia arriba, hacia abajo, hacia abajo, hacia arriba… para determinar el grado perceptual óptimo.

Las obras impresionistas como las de Monet se denominan así por algo. Los defensores de la escuela impresionista de pintura, por lo general, crean «impresiones» de la realidad usando pinceladas más anchas, toques, manchas y borrones de color que «suman» realidad y que cobran más sentido desde cierta distancia. En cambio, los artistas como Vermeer se aprecian mejor desde una distancia comparativamente menor, donde la precisión de la pincelada y la inestimable atención al detalle pueden someterse al escrutinio adecuado.

En su pintura, Vermeer alcanzó el efecto de radicalizar tanto la luz como la textura del forro de la capa del joven pretendiente mediante una técnica llamada *pointillé*, consistente en aplicar la pintura al lienzo no mediante movimientos continuos, contiguos, del pincel, sino más bien mediante la unión de puntos sueltos, luminosos, capas celestiales que parecen atrapar la urdimbre misma y el temblor de la luz. Pero si uno quiere verlo ha de acercarse mucho. Desde una distancia media no hay nada que hacer.

A veces es bueno acercar el *zoom*. Ver los detalles, lo específico, las cosas pequeñas. Y a veces lo bueno es alejarse y captar la imagen general. No solo en el arte, sino en todo: en los negocios, la política, la sociedad. En prácticamente cualquier esfera de la vida que se nos ocurra.

Eddie Howe, entrenador del AFC Bournemouth, es una figura muy popular en la costa sur de Inglaterra —en todo caso, en muchas zonas del sur— que ha llevado a su club, que estaba a punto de entrar en concurso de acreedores (asumió el cargo en 2009, cuando el club languidecía en las últimas plazas de la Segunda División y le

habían descontado 17 puntos de acuerdo con las leyes de insolvencia de la Liga de Fútbol), al éxito en la Premier League. A la hora de redactar estas líneas, es el entrenador de la Primera División inglesa que más tiempo lleva en el cargo. Esperemos que siga siéndolo cuando se publique el libro.

El presidente del club, el elegante e irreprimible Jeff Mostyn, me invitó al Vitality Stadium, que es donde juega el Bournemouth, a pronunciar el discurso central de la Cena de Directores anual. Jeff también tenía algo que ver en aquel cuento de hadas que era el éxito de su equipo. En 2008, cuando el club se encontraba, literalmente, a cinco minutos de la desaparición, extendió un cheque de 100 000 libras para cancelar la deuda fiscal de la entidad. Aquello marcó el principio de lo que seguiría con Eddie. Lo que los aficionados al Bournemouth, conocidos como los *Cherries*, llaman su «Gran Escapada».

Sentado en la sala de juntas, un día después de aquel discurso, vi a Eddie y a Jeff en una esquina, conversando. Los hinchas del club siguen entonando un cántico: «*Eddie had a dream on minus seventeen*…» (Eddie tuvo un sueño cuando íbamos en –17), y si alguna vez ha habido dos tipos más partidarios de fijarse en la imagen completa, yo los tenía delante. ¿Qué opinarían ellos del principio del visor: la idea de que aunque estemos programados para pensar en blanco y negro, a veces está bien hacerlo en porciones, en trozos, y otras veces todo corrido?

—Tiene mucho sentido —dice Jeff—. Y si eres presidente o entrenador de un club de fútbol de la Premier League en esta época, tienes que tener un visor muy flexible, ¡te lo aseguro!

—En el curso de una temporada vas a vivir muchos altibajos. Y aunque, a fin de cuentas, lo que importa es la imagen general, los puntos que tengas al terminar, vas asumiendo cómo vienen cada día, cada semana y cada partido. Sé que es un tópico, pero es verdad. A veces no te hace falta la imagen general ni una meta en la vida. Solo te hace falta saber lo que has de hacer a continuación. Con el fútbol pasa lo mismo. De agosto a mayo es una sucesión de «ahoras». Vas uniendo los puntos en una línea… ¡y esperas que la forma que te salga al final no se parezca a un descenso! —suelta Eddie.

Nos reímos. Pero, prosigue Eddie, Jeff tiene razón.

—¿Qué es lo que suele decirse? Que un viaje de mil kilómetros empieza con un paso. Pues es verdad. Pero tanto la meta como el proceso deben estar bien. Sí, lo malo puede aparecer en los detalles. Pero también puede estar en la imagen general. Si no enfocas bien, puedes acertar a cada paso del camino de tu viaje de mil kilómetros, pero al final, cuando te vuelvas a ver, descubrirás que no estás donde querías estar.

»Hay que mantener la vista en el suelo. Pero también hay que alzarla de vez en cuando. Con los chicos del Bournemouth, en ese sentido, mantenemos un sano equilibrio. Dividimos la temporada en series de cuatro partidos o "minitemporadas", y evaluamos dónde nos encontramos, cuántos puntos tenemos, al final de cada una. Así, seguimos más o menos anclados en el presente, pero al mismo tiempo concentrados en el futuro.

—Además —añade Jeff—, a veces la temporada puede hacerse larga, y dividirla en periodos más breves ayuda a que los muchachos se mantengan motivados con lo que han hecho, o con lo que todavía pueden construir si los resultados no han sido del todo buenos, para así poder coger fuerzas y volver a intentarlo.

El mensaje que nos llega desde la costa sur de Inglaterra es alto y claro. Quizá el poeta y artista William Blake fuera capaz de ver el mundo en un grano de arena y la eternidad en una hora. Pero él nunca tuvo que impedir el descenso a Segunda División cada temporada. Ni soportar la junta anual de accionistas. Para la mayoría de nosotros, es una cosa o la otra. O bien una base de «ahoras» pixelados, o bien un «después» en pantalla grande de pared. Y, sea cual sea el juego al que juguemos, vamos a necesitar las dos cosas si queremos seguir jugando.

En el extremo opuesto del país, del Bournemouth de Eddie Howe y Jeff Mostyn, vive un gigante psicológico cuya voz, no se sabe bien por qué, la selección natural consiguió cincelar a partir de los restos sobrantes de las montañas Rocosas. Sean Dyche dirige el espectáculo en el Burnley Football Club y, después de Eddie, es el entrenador que más tiempo lleva en la Premier League. No hay mucho que Sean no sepa sobre organizar equipos y llevarlos a ciclos ganadores y, como Eddie y Jeff, él también le ve las ventajas al principio del visor. Hace un par de temporadas pronuncié una charla en el Burnley para Dyche y su equipo, y después nos fuimos

a cenar a un restaurante indio.

—Aquí decimos siempre una cosa —me cuenta Sean justo cuando el primero de los grandes platos de la noche, las gambas con ajo y guindilla, llega a la mesa—: el requisito mínimo es el compromiso máximo. A fin de cuentas, no se trata de ganar o de perder. Bueno, sí… Pero ya sabes a qué me refiero. Tiene que ver con dejarse la piel todos los días. Con darlo todo. Y quiero decir todo. Y después, cuando ya no te queda nada, dar lo que te queda.

»Piernas. Corazones. Mentes. Lo tenemos grabado en la pared de Barnfield [el centro de entrenamiento del Burnley]. Y con eso machaco a mis jugadores constantemente. Para darlo todo durante noventa minutos, las tres cosas han de funcionar al mismo tiempo.

»Yo lo veo así: si los resultados son la letra pequeña, los titulares son el equipo. El equipo es la imagen general. Y, siendo justos, los hinchas del club son una imagen general aún más general que llega más allá. Y, en tanto que entrenador, no hay que perder nada de vista.

»¿Y sabes cuál es una de las principales barreras que impiden ver la imagen general? El ego. Por eso noches como esta, de curri y cervezas, son tan importantes. Porque hacen que todos, incluido yo, mantengamos los pies en la tierra. Y uno no se olvida de las cosas sencillas. Para ganar un partido de fútbol, todo lo que necesitas está ahí. No te hace falta pensar demasiado, complicarte demasiado la vida. Piernas. Corazones. Mentes.

El Burnley Football Club tiene algunos hinchas interesantes. Y Sean pensó que me iría bien conocer a uno de ellos en concreto. Lo que Sean sabe sobre ciclos ganadores, Alastair Campbell —antiguo cargo de confianza del Partido Laborista— lo sabe sobre los ciclos a secas. No los que seleccionamos en nuestras lavadoras, sino los que se programan en la maquinaria de la política y el poder. El currículo de Alastair puede leerse como una lista de episodios de la serie *House of Cards*. Director de comunicaciones del gobierno laborista de Tony Blair durante los últimos años noventa del siglo pasado y los primeros del presente siglo, y antes de ello secretario de prensa de Downing Street y portavoz de Blair, así como director de campaña en las elecciones de 1997, actualmente ejerce de principal entrevistador de la revista *GQ*, es editor de *The New European* y embajador de diversas campañas sobre salud mental. Lo

que Alastair no sabe sobre política, medios de comunicación y campañas electorales no merece la pena explicarlo.

Sean posee un instinto muy certero sobre las cosas, así que me alegro mucho de que me lo presente. Si existe un lugar en el que unos niveles adecuados de pensamiento en blanco y negro ocupan un espacio central, en el que es importante instalar el visor, en el que, literalmente, hay que prestarles atención, ese lugar es la política. La bola empezó a rodar, o la campana que llama a las votaciones empezó a sonar, en Francia, en el siglo XVIII. El 5 de mayo de 1789, la Revolución francesa se inició con una reunión de los Estados Generales, una asamblea legislativa y consultiva que representaba a los estamentos franceses del reino. Convocados en Versalles por el rey Luis XVI, asistieron miembros de las tres clases sociales: el primer estamento, el clero; el segundo estamento, la nobleza, y el tercer estamento: el pueblo llano. Todos se reunieron en un intento por contener la galopante crisis económica francesa[3]. Por razones que aún hoy desconciertan a los historiadores, durante la convocatoria, los estamentos que se alinearon con el rey —el clero y la nobleza— se colocaron a su derecha, mientras que los que se oponían a él —el pueblo llano y las clases medias— tomaron posiciones a su izquierda. A partir de ese momento surgió la metáfora «izquierda-derecha» para indicar orientación política, inaugurando un vocabulario duradero y dualista por el que los conservadores son de «derechas» y los demócratas son de «izquierdas», mientras que los liberales son de «centro».

Las razones por las que precisamente esa metáfora ha resistido la prueba del tiempo y ha ampliado su polémico alcance más allá de la infraestructura terminal del *ancien régime* para llegar hasta los sistemas democráticos de todo el mundo no debería constituir, hoy en día, ninguna sorpresa. El motivo es exactamente el mismo por el que la metáfora «cielo/infierno» ha sobrevivido largamente como tropo del bien y el mal, y tal como hemos ido descubriendo gradualmente, el motivo por el que los términos *hombre/mujer* se han mantenido hasta hace muy poco en casi todas las lenguas y casi todos los dialectos a lo largo de la historia de la expresión humana. La persuasión política, como la moral, el género o la raza, es un asunto complicado y enmarañado. Si, por ejemplo —como hicimos

con el color de la piel en la Introducción—, colocáramos en una fila continua todos los colores del espectro político, desde el más rojo de los rojos hasta el más azul de los azules, pasando por el morado, el malva, el magenta, el granate y el púrpura, y fuéramos recorriéndola, nos encontraríamos con un continuo similar de colores intermedios indeterminados. El rojo y el azul —la izquierda y la derecha— son los prototipos del mundo político. Son nodos de intersección ideológica en los que los vínculos que atan se perciben como más fuertes, y en los que las convicciones se consideran más puras.

El rojo y el azul son el blanco y el negro de la política [4].

Mientras le hablo, Alastair me escucha educadamente. Me parece prudente exponerle algo de contexto sobre el origen sociológico más general de mi tesis, pero de pronto, cuando voy por la mitad, me doy cuenta de que explicarle los orígenes de la división política de partidos a uno de los más grandes estrategas políticos de la era moderna es como intentar explicarle qué es el fuego a Prometeo. Alastair está mejor informado que la mayoría sobre el arte del pensamiento en blanco y negro. Sobre cómo nuestra manera de categorizar —el volumen, la amplitud y la frecuencia de las dicotomías de blanco o negro— domina nuestras decisiones. El principio del visor no podría estar más relacionado con su caso: una tensión política sostenida entre la dicotomía de los partidos políticos, por una parte, y unas diferencias individuales en el relato, las convicciones y la ideología personal, por otra, han sido objeto de su atención durante años.

—Los políticos son seres humanos como todos los demás —me cuenta mientras comemos *fish and chips* y lo acompañamos de agua del grifo—. La gran diferencia es el escrutinio al que están sometidos por parte de muchas otras personas, y la importancia que para estas tienen sus decisiones. Y a causa de las divisiones históricas de izquierda/derecha y del papel de los partidos, inculcamos forzadamente la impresión de que el Partido A en bloque piensa una cosa y de que el Partido B en bloque piensa otra cosa. Pero no es tan simple. A menudo, la gente de distintos bandos coincide más de lo que deja ver.

Sus palabras, dado su contexto, llegan muy oportunamente. Pronunciadas mientras almorzamos en el jardín de un gastropub de

Highgate, al norte de Londres, llegan uno o dos días después de su muy sonada expulsión del Partido Laborista. ¿Su crimen? Votar a favor de los Demócratas Liberales en las elecciones europeas en protesta por el hecho de que los laboristas, en ese momento, defendieran celebrar un segundo referéndum sobre el Brexit.

—Sigo siendo laborista —me dice, sonriendo, antes de contarme que el partido, tarde o temprano, descubrirá algo «más moderno y sensato que el corbynismo [5] ».

Alastair me explica que la política a veces se parece a la M25, la siempre congestionada y apestosamente flatulenta autopista que circunda Londres. Así como en una autopista existen tres carriles, el de la izquierda, el de la derecha y el del centro, según expone, hay también tres carriles políticos principales que facilitan el flujo del tráfico en el proceso democrático. La analogía es acertada. Se refiere al principio del visor de un modo que no esperaba. La disciplina de los carriles funciona cuando el tráfico se mueve libremente, cuando la carretera está despejada y existe una variación natural en la velocidad. Pero cuando las cosas se ponen difíciles, de pronto se vuelve menos importante. Cuando se colapsa, todo se reduce a ese bloqueo, y las marcas de carril se pierden de vista. Sin la restricción de los carriles, los conductores tienden a hacer lo que quieren. Se cambian de carril, cortan a los demás. Entran y salen de los carriles como quieren.

—O pensemos en el fútbol —sugiere—. Cada vez que voy a ver jugar al Burnley, quiero que gane. Evidentemente. Pero eso no significa que no pueda apreciar la calidad de los equipos rivales cuando la tienen. O una habilidad fuera de lo común en un jugador del otro equipo. Ni que no pueda sentirlo cuando alguno cae después de una entrada dura. Ni que, si yo fuera el seleccionador nacional de Inglaterra, pusiera de titulares a todos los jugadores ingleses del Burnley pero no a Kane, Sterling o Alexander-Arnold, que estarían en el banquillo de los suplentes. Eso no es fútbol. Y eso tampoco es la política. No es buena política, en todo caso. De hecho, es todo lo malo de la política… Y actualmente, en la era de Trump y de Johnson, cada vez abunda más. Favoritismos y enchufismos. Intolerancia a cualquiera que no sea un sicofante rematado. Un socavamiento deliberado de la verdad.

Tiene razón. Visto a cierta distancia —tanto si somos hinchas del

City como del United, o políticos, o policías de tráfico, o activistas de Rebelión contra la Extinción—, las personas, como las pinturas, parecen artículos acabados. Sobre la base de unas impresiones fugaces que pueden gustarnos o no, aceptamos o rechazamos lo que vemos. Y así vamos recorriendo las salas de la galería de la vida. Solo cuando nos acercamos más, enfocamos en las innumerables pinceladas distintas —en la dirección, la textura, la composición de color de la personalidad única que tenemos delante— y empezamos a entender todo el trabajo que se ha dedicado a cada pieza. Sí, claro, puede ser que aun así no nos guste. Puede ser que no sea para nosotros. Pero al menos somos capaces de apreciar los aspectos positivos. La maestría, la visión, las cualidades individuales del artista.

En el verano de 2017, eso fue exactamente lo que Laura Pidcock, recién nombrada diputada laborista por North West Durham, una plaza fuerte del partido, no hizo durante una entrevista en el portal de noticias online *The Skwawkbox*, y que en su día causó cierto revuelo en la prensa británica. *Oposición* es un término ampliamente usado en política para referirse a los miembros del partido o partidos que no están en el gobierno; o, dicho de otro modo, que no están en el poder. Como tal, se trata de un término funcionalmente inocuo. Pero durante la entrevista, Pidcock lo llevó algo más lejos. Cuando le preguntaron por su opinión personal sobre el estatus de las relaciones entre personas de distintos partidos fuera de la Cámara de los Comunes, comentó que ella no podría ser amiga de un *tory* porque, según dijo, los *tories* «son el enemigo».

A ojos de la señora Pidcock, según se supo entonces, existen dos tipos de *tories*: los que están «tan cegados por sus propios privilegios» que no son capaces de empatizar con nadie menos afortunado que ellos, y los que «se mueven totalmente por la ideología» y, miopes, son cautivos de la panacea bárbara del capitalismo. «Sean del grupo que sean, no tengo la menor intención de trabar amistad con ellos», reveló. «La idea de que no son el enemigo es sencillamente engañosa cuando vemos el efecto que tienen en la gente: un país en el que muchas personas viven en un estado permanente de miedo a no tener lo suficiente para comer». Según explicó, había amigos con los que ella decidía pasar tiempo,

y ninguno de ellos frecuentaba el otro lado de la Cámara. Según sus declaraciones, para ella se trataba de algo «visceral». Estar «a gusto» era algo que no le interesaba.

Los comentarios de la señora Pidcock atrajeron una considerable atención de los medios. Y, para ser justos, en su mayoría no los aplaudieron precisamente. Con todo, lo más interesante fue la reacción de los políticamente afines a ella. Incluso ellos se apresuraron a desmarcarse. El consenso era claro: la polarización de su limpia, truculenta y marcada taxonomía de los *tories* era, a ojos de la mayoría, ridícula. Aunque propiciar su división de esto o aquello, de todo o nada, defendida a partir de la enemistad e impulsada por la incomprensión ideológica puede aportar cierta satisfacción tribalista —y, cómo no, ser bueno para recoger votos—, en el planteamiento general de las cosas, la verdad es que no resulta tan práctico. Como observa Alastair Campbell, no es algo que vaya en la línea de lo que es la política, a fin de cuentas. Porque la política tiene que ver con conseguir que se hagan las cosas. Y para ello hay que relacionarse y establecer alianzas. A veces con aquellos que no solo parecen estar algo equivocados, sino que lo están. Y también con quienes están equivocados del todo.

Lo que la señora Pidcock quizá no supo apreciar cuando se sometió a la entrevista con *Skwawkbox* fue que su visor estaba enfocado sobre un paisaje «sobreinclusivo». Ella pensaba en blanco y negro. Y era un blanco y negro enorme, malo y brutalista. Si en aquel momento hubiera tenido el deseo o la capacidad de acercar un poco el *zoom*, de jugar un poco con el enfoque para acercar o alejar la imagen a su antojo, para captar no solo la línea general, totalmente definitoria, que había entre ella y los demás miembros de la Cámara de los Comunes, sino también cierto número de líneas menores que demarcaban diversas categorías subsidiarias de inclusión interpersonal, quizá entonces habría visto, literalmente, las cosas de manera bastante distinta. Seguro que habría visto al «enemigo» con mejores ojos. Le habría parecido menos malo. Menos igual. En conjunto, menos ajeno **[6]** .

Todos hemos visto esas imágenes en revistas y periódicos. Cochinillas y ácaros y otras monstruosidades infinitesimales

ampliadas un millón de veces. La cabeza de una pulga, bajo la mirada subatómica de un microscopio de electrones, es algo maravilloso. Lo mismo que el abdomen de una araña doméstica y el ojo de una cucaracha. Incluso las células cancerígenas parecen hermosas a esos niveles extremos, subterráneos, de magnificación.

¿Qué es lo que estoy diciendo, entonces? ¿Que deberíamos saltar de alegría cada vez que el especialista carraspea antes de hablar? ¿O cuando, sentados frente al médico, este nos dice: «Me temo que no son buenas noticias»? No, por supuesto que no. Todo en la vida es relativo. Incluida la compasión. En momentos como este necesitamos que nuestros visores se alejen todo lo que puedan. En el estand de muestras de la extinción personal, el sabor del blanco y negro debería consistir en dos sencillos tarros solamente: uno con la etiqueta «vida» y el otro con la etiqueta «muerte». Estereotipar todas las células cancerígenas como malas… es bueno. Lo mismo que, para nuestros antepasados prehistóricos, era bueno estereotipar todos los crujidos que procedían de los arbustos como potencialmente mortíferos. Se trata de cosas que claramente pueden acabar con nosotros. Fuera guantes. Ha empezado el juego. A la empatía y al discernimiento enseguida habría que mostrarles la puerta de salida.

Pero, como señala Alastair, estamos intentando aclarar lo del Brexit, o planeando la erradicación del sentimiento antiislámico o antisemita de unas culturas y comunidades fragmentadas por el miedo y la ignorancia. Pero entonces, estereotipar a grupos enteros de personas como «enemigas» —laboristas, conservadoras, de extrema derecha, musulmanas o cualquier otra en ese sentido— es algo que está mal planteado y que no resulta precisamente de ayuda. Lo blanco y negro ha de ser fractal, no binomial. Nuestros visores han de alejarse. Al máximo. Hasta que ya no distingamos el «ellos» del «nosotros».

Sobre el tema del relativismo, he aquí una demostración simple, práctica y que siempre resulta algo inquietante sobre el principio del visor, que usaremos a modo de cierre. Fijémonos en la imagen de Albert Einstein que se muestra en la figura 5.1.

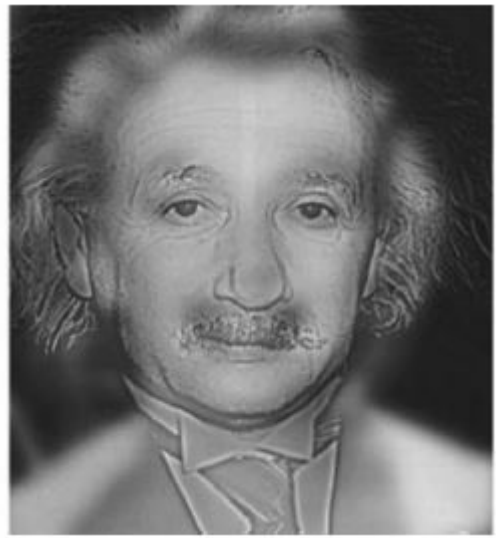


FIGURA 5.1: Marilyn Einstein.

Pero… ¿es Einstein?

Eso depende en gran medida de lo mucho que nos alejemos de ella. Si sostenemos la imagen a la distancia de un brazo extendido, que seguramente es lo que estás haciendo ahora, te preguntarás de qué estoy hablando. Pero si apoyas el libro en la mesa, en vertical, y observas la misma imagen desde el otro extremo de la habitación, si eres como la mayoría de la gente, de pronto «captarás la imagen».

Se trata de una ilustración potente de lo que la mayoría de los psicólogos y psicofísicos del ala dura considerarían el principio fundador de toda la percepción humana, desde la mecánica fundamental de los procesos visuales básicos hasta las arraigadas maneras en que familias, confesiones religiosas, hinchas de fútbol, partidos políticos y hasta estados-nación evalúan e interactúan los unos con los otros: lo que vemos depende en gran medida de cómo vemos.

La ilusión funciona porque existe un desequilibrio considerable en el nivel de pixelado entre las dos respectivas imágenes que la componen. La imagen de Marilyn Monroe contiene un número de

píxeles sustancialmente menor que la de Albert Einstein, y por eso solo puede descifrarse desde la distancia. Dicho de otro modo, desde más cerca, Marilyn se ve perceptivamente superada por Albert, que, desde el punto de vista de los píxeles, es más robusto y más denso, lo que permite que los rasgos más diminutos de su apariencia (los mechones de pelo, el bigote, por ejemplo) llamen la atención del observador.

La velocidad también juega su papel. Los investigadores del Instituto de Tecnología de Massachusetts, que son los que crearon esta ilusión óptica, se la mostraron a otros colegas del laboratorio durante intervalos distintos y les preguntaron qué veían. Y afloró un patrón claro. Los que estaban expuestos a la imagen durante menos tiempo (30 milisegundos) solo veían a Marilyn. Por el contrario, aquellos a los que se mostraba la imagen durante 150 milisegundos eran capaces de desentrañar a Albert. La importancia, desde un punto de vista evolutivo, es profunda. Cuando el tiempo es breve, vemos en blanco y negro. Nuestro cerebro, casi literalmente, se queda con la imagen general a expensas del detalle perceptivo. Eso es algo que, claro está, había que hacer en tiempos de nuestros antepasados primitivos, porque de otro modo, para empezar, ni Albert ni Marilyn habrían llegado a existir. No habría rubias, ni caballeros que las prefirieran. Y tampoco habría relatividad. Pero cognitiva, social y culturalmente, las implicaciones de esta ilusión son, en sí mismas, extensivamente pixeladas. Desde cerca, nuestro cerebro capta los detalles más pequeños, como las arrugas de Einstein y su célebre bigote de morsa. Pero a medida que la distancia aumenta, nuestra capacidad para el matiz disminuye, hasta que aquel a quien observamos cambia tanto que ya no somos capaces de reconocerlo. Desde el otro lado de la mesa, Albert Einstein se convierte en Marilyn Monroe. Desde el otro lado de la Cámara de los Comunes, los *tories* son los inalcanzables.

6

La complejidad de la simplicidad

> Tómate tu tiempo para deliberar. Pero cuando llegue el momento de actuar, deja de pensar y actúa.
>
> NAPOLEÓN BONAPARTE

Cuando estudiaba matemáticas aplicadas en el colegio —durante un tiempo breve, duré más o menos una hora—, el profesor empezó por plantearnos un problema bien conocido. Bien conocido hoy, gracias a Google, pero no tan conocido entonces. El enigma, que normalmente se conocía como «El problema de pesas de Bachet de Meziriac» —por el matemático francés Claude-Gaspard Bachet de Meziriac, que fue el primero en plantearlo en su florido manuscrito de 1624 titulado *Problèmes, plaisants et délectables qui se font par les nombres*—, puede expresarse más o menos de la siguiente manera:

El ayudante de un vendedor de especias va un día con su carro por una carretera cuando, para evitar chocar contra otro vehículo que circula en sentido contrario, tira con fuerza de las bridas. El carro se detiene en seco, pero una pesa de 40 kilos que lleva consigo cae al suelo y se rompe en cuatro pedazos. El ayudante está enfadado y disgustado. Aunque el accidente no ha sido culpa suya, el mercader le descontará de su sueldo el desperfecto.

Entonces, de pronto, siendo como es un genio de las matemáticas, tiene una idea, una idea que ilustra bellamente el concepto de categorización óptima sobre el que últimamente hemos estado pensando: la juiciosa división de un mundo dispar y diverso en un número variable de categorías funcionalmente «óptimas»

dependiendo del contexto y las necesidades de la situación que se plantea. Al pesar las cuatro piezas de su pesa rota de 40 kilos, el ayudante determina enseguida que, con la ayuda de una balanza de doble platillo, puede medir el peso de cualquier mercancía que esté entre el kilo y los cuarenta kilos.

Pregunta: ¿cuánto pesan cada uno de los cuatro fragmentos?

Pues bien, existe una prueba matemática exhaustiva tras la solución al problema de Bachet que implica corchetes, jeroglíficos, diversas combinaciones alfanuméricas de nivel militar y algunas letras muy serias del alfabeto griego. Así que sugiero que vayamos al grano: 1 kg, 3 kg, 9 kg y 27 kg.

A partir de algunos ejemplos aleatorios, he aquí cómo funciona.

PESAS EN EL PLATILLO IZQUIERDO	PESAS EN EL PLATILLO DERECHO
1 kg	1 kg
3 kg	3 kg
4 kg	(3 + 1) kg
9 kg	9 kg
10 kg	(9 + 1) kg
12 kg	(9 + 3) kg
13 kg	(9 + 3 + 1) kg
27 kg	27 kg
28 kg	(27 + 1) kg
30 kg	(27 + 3) kg
31 kg	(27 + 3 + 1) kg
36 kg	(27 + 9) kg
37 kg	(27 + 9 + 1) kg
39 kg	(27 + 9 + 3) kg
40 kg	(27 + 9 + 3 + 1) kg

Igual que los cajones de calcetines, las velocidades de los trenes y los círculos cortados en porciones, el problema de Bachet es un firme favorito entre las filas de los profesores de matemáticas de secundaria. Y con razón.

A fin de resolverlo, no hace falta ser un Hawking ni un Einstein. Solo hace falta lo más básico: unos cimientos sólidos en las técnicas de la inducción algebraica y cierto fundamento mental lógico.

Por ejemplo, a fin de medir 2 kilos de especias, podrías usar directamente una pesa de 2 kg. Pero, por otra parte, con una combinación de una pesa de 1 kg y otra de 3 kg pueden medirse no solo 2 kilos, sino también 4 kilos. Si el problema se enfoca desde esa clase de ángulo, la mitad del camino ya está recorrido.

Pero el enigma de Bachet no tiene solo el valor de una pared matemática intermedia que hay que escalar. Se trata de la ilustración elegante de un dilema al que se han enfrentado durante siglos los arquitectos de la información, incluidos, sobre todo, los

que diseñan nuevas monedas.

El Problema de la Denominación Óptima.

¿Cómo conseguir que el menor número de monedas y billetes, con sus respectivas combinaciones, permita que los cambios se den de la manera más eficiente? La respuesta evidente, a la luz del rompecabezas con el que acabamos de enfrentarnos, es proceder con potencias de tres (1, 3, 9, 27 son 3^0, 3^1, 3^2, 3^3). En el Reino Unido, por ejemplo, 1, 3, 9, 27, 81… (peniques), o 1 libra, 3 libras, 9 libras, 27 libras y 81 libras. Pero hay un problema. Casi todas las monedas, actualmente, se presentan con el sistema decimal y, por tanto, son estructuralmente incompatibles con la manera de fraccionar de Bachet. Cualquier banco central que empiece a mover sus ceros se expone a un incendio fiscal.

Además, si bien el planteamiento de las potencias de tres puede funcionar para un genio de las matemáticas camuflado que vende especias en la Edad Media con unas pesas y una balanza, un viernes por la noche, en un bar cualquiera, cuando hay una cola de gente esperando para pagar, ese método puede resultar algo menos encantador, además de menos eficiente.

Así pues, ¿cuál es la alternativa? ¿Cuál es el diseño óptimo para que a los usuarios de una moneda les resulte más fácil manejarla? La mayoría de los sistemas monetarios (entre ellos, el euro, la libra esterlina y el dólar estadounidense) han adoptado la misma solución estructural ante este enigma.

La serie 1-2-5.

Es un ejemplo de lo que se conoce como secuencia «preferida» de números. Las secuencias preferidas representan órdenes simples de números enteros que pueden multiplicarse por las potencias de una base conveniente, por lo general, el 10, para estandarizar, simplificar y maximizar la compatibilidad entre objetos, entidades y datos en una amplia variedad de contextos. Entre los cuales, las denominaciones de una moneda son, quizá, los ejemplos más sorprendentes.

1, 2, 5, 10, 20, 50 (peniques).

1, 2, 5, 10, 20, 50, 100 (libras).

Como se aprecia, la serie 1-2-5 no está a un millón de kilómetros de la progresión óptima de Bachet. De hecho, es prácticamente idéntica. La única diferencia es que mientras que en la secuencia de

Bachet la razón entre números enteros adyacentes es de 1:3, y en la serie 1-2-5 equivale a 1:2 o 1:2:5. Eso implica, en términos de monedas, que cualquier denominación dada debería ser dos veces, o dos veces y media, el valor de la denominación precedente, un modelo económico que facilita la conveniencia y la precisión de las transacciones cotidianas. Si entras en una tienda con un billete de 10 libras y compras algo por valor de 3 libras, deberían darte el cambio con un billete de 5 libras y una moneda de 2 libras. Y no con 14 monedas de 50 peniques, ni con 7 monedas de 1 libra, ni con 3 monedas de 2 libras y 1 moneda de 1 libra.

Aunque todos nos hemos encontrado con eso alguna vez.

La procedencia de la serie 1-2-5 proporciona una demostración positiva de que prácticamente todo puede ser simplificado si surge la necesidad o la inclinación a hacerlo. ¡Incluso la simplicidad misma! Pero junto con el problema de Bachet, también alude a un misterio fundamental al que todos y cada uno de nosotros nos enfrentamos en el curso de nuestras vidas cotidianas. Como ya hemos visto en los capítulos anteriores, no son solo los arquitectos de la información y los diseñadores de nuevas monedas los que deben abordar el problema de la categorización óptima. Somos todos nosotros. Desde bibliotecarios hasta entomólogas, desde acumuladores hasta intolerantes, desde políticos hasta deportistas de élite. Es más, en la vida cotidiana los números suelen ser aún más difusos; las soluciones no resultan siempre tan limpias y bien delimitadas como las que se dan con pesas y medidas.

Así pues, ¿cómo sabemos dónde hemos de parar? ¿Cómo sabemos, en un momento determinado, en un contexto concreto, cuándo hemos llegado al «pico de categorización»? ¿Cuándo los libros del estante están espaciados y dispuestos de manera óptima? ¿Cuándo nos encontramos a la distancia óptima del lienzo, de la persona, del tema en cuestión para apreciar la «imagen» al nivel de detalle adecuado para la situación de la que se trata? Dicho de otro modo, ¿cuándo pensamos con la cantidad correcta de blanco y negro?

Se trata de una pregunta que llevo valorando desde que me encontré por primera vez con el concepto de categorización óptima de Mike Anderson, en Perth. Y es una pregunta para la que yo no tenía respuesta. Aun así, conocí a un hombre que sí la tenía.

Arie Kruglanski es profesor de psicología de la Universidad de Maryland, en Estados Unidos.

Superviviente del Holocausto y fundador y codirector del Consorcio Nacional para el Estudio del Terrorismo y las Respuestas al Terrorismo (START, por sus siglas en inglés), se ha pasado la vida tras las mentes del enemigo, intentando descodificar los procesos mentales de los extremistas violentos. Su concepto de «cierre cognitivo», la necesidad de Nike de *Just do it*, de terminar el trabajo y seguir adelante, que todos sentimos en algún grado u otro, lo ha acercado más a ese objetivo que la mayoría de las personas.

Sentado en el restaurante del Hotel Four Seasons de Washington D. C., se rasca la cabeza y toquetea sus gafas.

—¿Cuál es el secreto de ordenar la realidad? —Acabo de preguntarle.

¿Cuál es el secreto de almacenar la cantidad adecuada de información, el número correcto de montones, de escoger el tamaño óptimo de esos montones, de dejar el espacio correcto entre un montón y otro?

A mí se me había ocurrido que la respuesta bien podía estar en la obra a la que Arie había dedicado gran parte de su vida, su principio de cierre, de «conclusión cognitiva», y mi instinto se había revelado correcto.

Me explica lo que quiere decir con él:

—Se trata, básicamente, del deseo que todos nosotros tenemos, en menor o mayor medida, de aferrarnos a unas creencias fijas a fin de mantener a raya toda la incertidumbre, la confusión y la ambigüedad que la vida nos echa encima. Es algo que evolucionó a través de la selección natural. Piénsalo… ¡pero no demasiado!

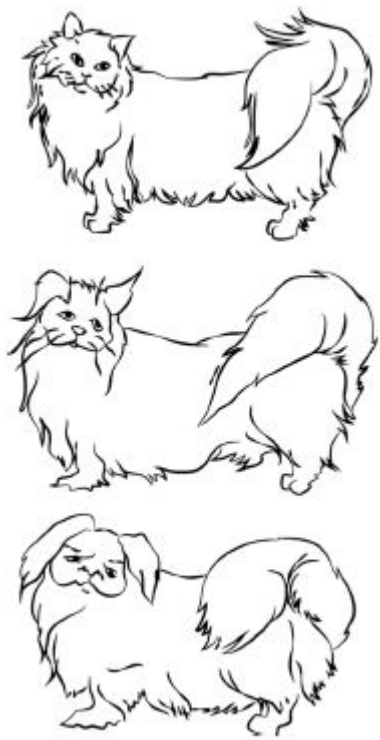


FIGURA 6.1. *Arriba*: indudablemente gato. *Abajo*: indudablemente perro. *En medio*: rasgos tanto caninos como felinos.

»Pensar es bueno, ¿verdad? Es importante tener en cuenta distintas opciones. Pero si no cuentas con ningún mecanismo para apagar ese pensamiento, para cerrar la mente y alcanzar el punto a partir del cual dices: "Ya basta, ya he deliberado lo suficiente, ha llegado la hora de tomar una decisión y de pasar a la acción", entonces ¿de qué te ha servido pensar? De nada.

Mientras Arie sigue hablando, yo me acuerdo de Monstromart, un supermercado inmenso, laberíntico, que aparecía en *Los Simpson*, cuyo eslogan «Donde comprar es un calvario desconcertante», lo dice todo. La variedad de productos es ilimitada. Los estantes se elevan hasta el techo. La nuez moscada se

presenta en cajas de 6 kilos. «¡No es un mal precio por 6 kilos de nuez moscada!», exclama Marge. Y en el cartel de la caja rápida puede leerse: «1000 artículos o menos».

Divertido, ¿verdad?

Pero, como tantas otras cosas de *Los Simpson*, ¿acaso no hay algo de verdad en Monstromart? Desde zapatos hasta detergentes, desde colegios hasta candidatos o candidatas a citas amorosas… ¿No es de sentido común que cuanto más haya de algo, más nos gustará?

Pues la verdad es que no. La verdad es que quizá pensemos que nos gusta, pero, en realidad, nos estresa. Tenemos una posibilidad excesiva de escoger y nos paralizamos, nos estrellamos y, finalmente, perdemos fuerza. ¿Recuerdas el estudio de las mermeladas? La ruleta de colores de la sobrecategorización empieza a girar alrededor de nuestro cerebro.

—No me malinterpretes —prosigue Arie—. La capacidad para deliberar y ponderar es una de las grandes ventajas de contar con un cerebro grande. La lógica, la razón, la creatividad… Le debemos todas nuestras facultades superiores a nuestra capacidad de comparar y contrastar. Pero si no existe un interruptor para parar, ¿adónde nos lleva eso? Quedamos atrapados en una tierra de nadie de interminables e infinitos datos procesados una y otra vez.

»Si somos solo investigación y desarrollo pero no hay producto final, si estamos constantemente revolucionando el motor pero no llegamos a ninguna parte, entonces las ventajas de tener un cerebro del tamaño del nuestro no lo son en realidad. Se convierten en un lastre. Un bicho cualquiera, hace varios millones de años, nos habría ganado en un momento. De hecho, habría acabado con nosotros sin darnos tiempo a empezar a pelear siquiera.

Con los años, Arie ha demostrado reiteradamente que la necesidad de alcanzar un cierre, una «conclusión cognitiva», puede obligar al cerebro a desistir. No hace falta gran cosa. Niveles elevados de ruido, falta de tiempo, aburrimiento y fatiga… Todo contribuye a quitarnos la toalla del hombro y a tirarla antes de tiempo.

La conclusión es que tiene que haber una conclusión. A nuestro cerebro le hace falta contar con un cartel de CERRADO en la ventana. No siempre, solo a veces, cuando el lugar está lleno y todas las

habitaciones están reservadas. Cuando nos enfrentamos a un tumulto de información itinerante, cuando tenemos delante a muchedumbres de alternativas alborotadoras, revoltosas, necesitamos que haya un aviso en recepción. Un aviso que diga en letras muy grandes: COMPLETO.

La belleza del problema de las pesas y las medidas de Bachet es que la solución ya estaba escrita en las frías estrellas matemáticas. Al parecer, los números nacieron para comportarse de esa manera. Pero, como señala Arie, la vida no siempre muestra unos modales tan impecables. Rara vez da a la primera con la página de las soluciones. Porque, con mucha frecuencia, lo que ocurre es que no existe página de soluciones. No existe esa página que contiene las explicaciones óptimas, definitivamente correctas. De ninguna manera. Más bien lo que ocurre es que debemos abrirnos paso. Considerar todas las opciones. Cubrir todas nuestras bases. Debemos «sopesar» nuestras posibilidades, «contraponer» nuestros juicios a toda una serie de denominaciones diversas en la toma de decisiones. ¿Qué mermelada debo comprar? ¿A qué aspirante debo contratar? ¿A qué colegio debo llevar a mis hijos?

Desde el punto de vista cognitivo, resulta costoso. Prohibitivo. Así pues, hace unos centenares de miles de años, en el curso de la historia evolutiva, se impuso un tope contra el hecho de rumiar desenfrenadamente. Un mecanismo psicológico de apoyo consistente en un botón de punto final, que servía para abordar la elevada exigencia de precisión, por un lado, y para maximizar la velocidad y la eficacia, por otro.

La selección natural no es tonta. En el pasado, esta sabía perfectamente que si no se limitaba de antemano, nuestro cerebro rumiaría sin fin, seguiría recopilando datos cada vez más matizados ante cualquier problema que surgiera, diseccionando y categorizando sus restos cada vez menores hasta convertirlos en *bytes* de pensamiento cada vez más fractales y cada vez con menos sentido.

—¿Como ese pintor que siempre regresaba a la galería? —sugiero—. ¿Para retocar una obra maestra inacabada?

—¡Exacto! —dice Ari—. Por eso tuvo que hacer algo al respecto. Tuvo que tomar medidas para superar el cuello de botella. Invocar algún medio, algún mecanismo fiable, preventivo de conclusión que

permitiera meter una llave en el engranaje de esa otra llave que se había quedado encallada en el proceso. Un truco eficaz, bien ensayado, que hiciera bajar el telón si los actores se quedaban atrapados en escena.

Pero ¿qué, exactamente? Hacía varios millones de años, cuando nuestros antepasados prehistóricos tenían bastantes más probabilidades de ser comidos que de comer, el cerebro se enfrentaba a un dilema similar. Si te encuentras con una serpiente en el sotobosque o con una araña en un rincón de la cueva, como ya hemos visto, ¿qué pruebas necesitas para decidir si es o no peligrosa?

Así pues, la selección natural tuvo que salir a escena. Tuvo que estar a la altura del reto. Y eso fue lo que hizo. De hecho, la solución a ese imperativo cotidiano primordial, esa solución tan hipersensible, produjo una adaptación tan certera que, con el tiempo, ha pasado a ser sinónimo de combates muy igualados y confrontaciones muy ajustadas en prácticamente cualquier área de conflicto imaginable. Del campo de batalla al campo de juego. De las selvas arboladas de África, la Amazonia y Australasia hasta las junglas de asfalto de Belfast, Bagdad y el Bronx.

Lucha o huida.

¿No podría ese patrón de respuesta instintivo, universal, haber constituido también la base del modelo para frenar un exceso de pensamiento: el prototipo biológico del cortocircuito computacional de Arie, la necesidad de conseguir una «conclusión cognitiva»? Parece altamente improbable que no tuviera nada que ver. Después de todo, la selección natural no es nada si no es frugal. La cooptación, el proceso por el que unas estructuras físicas que surgen bajo un conjunto de condiciones pueden adoptar unas funciones distintas y facilitar la transición a nuevos contextos y entornos al tiempo que mantienen sus características originales, es uno de los procedimientos operativos estándar de la evolución. Si, como descubrió Darwin, la adaptación suele darse no a través de un momento repentino, explosivo, de megametamorfosis, sino más bien a través de una serie en gradación de ajustes diminutos e imperceptibles, entonces ¿cómo podrían sobrevivir las formas «intermedias» o «transicionales» si no es gracias al hecho de que los rasgos que evolucionaron por un motivo u otro, en un determinado

momento, tienen la capacidad, en un periodo posterior, de alterar su función con una modificación mínima de su estructura preexistente[1]?

La lección de la historia es clara. La función «forzar salida» de nuestro cerebro nos permitió ir un paso por delante. Era el machacón tridente neurológico de nuestros ociosos traseros cognitivos el que hacía que no nos convirtiéramos en parte del menú de otros. Si languidecían, en los archivos, las primeras pruebas darwinianas de diseño para la creación de un *software* de primera generación de «necesidad de conclusión» —la «lucha o huida»—, entonces, en un determinado momento, cualquier tecnología de segunda generación se habría construido a partir de la primera.

Pero esto no quiere decir que no debamos actuar con cautela, poner las cosas en la perspectiva correcta, ser conscientes de los problemas que seguramente surgirán cuando la necesidad de concluir cierre las tiendas de nuestro pensamiento demasiado temprano: presuposiciones sesgadas, parciales; la incapacidad, o la falta de disposición para ver los árboles que forman el bosque y discernir los niveles adecuados de sutileza, complejidad y diversidad; cierta incapacidad para enumerar una variedad suficiente de categorías que faciliten el proceso de toma de decisiones informado y racional. Si la necesidad de cerrar, de concluir, nos ofrece unas ventajas claras y distintivas —y, tal como ha demostrado Arie de manera admirable a lo largo de las últimas tres décadas, sin duda nos las ofrece: preguntemos, si no, a cualquier agente de bolsa de cuánto tiempo dispone para tomar una decisión—, también puede usarse mal. Preguntémosle, si no, a cualquier víctima del abuso de estereotipos. Actualmente, en el siglo XXI, los arbustos ya no crujen tanto como antes y muchas de las decisiones que tomamos en el día a día son más complejas, menos imperiosas y tienen unas implicaciones más amplias que las que tomaban nuestros antepasados prehistóricos.

Con frecuencia, lo único que debían hacer ellos era trazar un límite. Nosotros, en cambio, debemos trazar varios.

¿Y qué hay de las diferencias individuales?, le pregunto a Arie. Si cada uno de nosotros viene equipado con esa función de «forzar salida», si la selección natural nos ha dotado de serie con una

necesidad primigenia de concluir para impedirnos que tanto rumiar cognitivamente nos lleve a la muerte, entonces ¿eso es algo que se da más en unos que en otros? ¿Nos diferenciamos en el grado de rapidez, confianza y decisión con las que trazamos esos límites? ¿Podría haber un continuo de conclusión cognitiva a lo largo del cual cada quién ocupe su lugar?

Le refiero una historia que oí una vez sobre Albert Einstein. Apócrifa, quizá. ¿Quién sabe? La historia cuenta que una mañana, un fontanero llega al domicilio de Einstein a realizar unas reparaciones. Después de saludarlo, el gran hombre, a petición del operario, lo acompaña en una breve visita guiada por la residencia. Al llegar a la biblioteca, el fontanero queda anonadado al ver todos aquellos estantes llenos de libros dispuestos en precario equilibrio. No da crédito.

—Todos esos libros —balbucea, meneando la cabeza—. Habrá tardado mucho en leerlos.

Einstein sonríe.

—La mayoría de ellos ni los he abierto —confiesa—. Es que yo leo muy despacio.

El fontanero está desconcertado. ¿Cómo puede un genio semejante —se pregunta—, alguien con su prestigio intelectual, ser un lector lento? No tiene sentido. Einstein procede a aclarárselo:

—Pues bien, cuando leo algo, me gusta asegurarme de que lo entiendo plenamente. Así que selecciono un párrafo, lo leo y cierro el libro, y entonces pienso en eso durante una semana antes de volver a abrirlo y pasar al siguiente.

Arie se hace una idea.

—Como sucede con cualquier necesidad (la necesidad de estimulación, por ejemplo, o la de ser el centro de atención, o la de estar con otras personas), la necesidad de conclusión cognitiva varía de una persona a otra —explica—. De hecho, yo he desarrollado una escala teniéndolo en cuenta exactamente, para evaluar de qué manera todos diferimos respecto a nuestra capacidad de conclusión mental.

Estoy tentado de señalarle que a mí no me hace falta un cuestionario que me diga que me cuesta la conclusión cognitiva. Sé que es así. Pero no lo hago, y acepto su propuesta de formularme las preguntas. (Si deseáis hacer el test vosotros, mi propia variación

del mismo —considerablemente más corta— se incluye en el Apéndice 2). Es más, resulta que no solo se puede cuantificar nuestra intolerancia a la incertidumbre y la ambigüedad con cuestionarios que puede realizar uno mismo. También en el laboratorio, los estudios que examinan las diferencias individuales en algo que se conoce como «perseverancia perceptiva» —hasta qué punto un estímulo o imagen concretos persisten en el «ojo de la mente» tras una exposición inicial— proporcionan pruebas adicionales, unas pruebas nada halagüeñas que nos ponen en nuestro sitio.

Hace ya más de setenta años, en Berkeley, poco después de que acabara la Segunda Guerra Mundial, la psicóloga judía Elsa Frenkel-Brunswik llevó a cabo un experimento de este tipo exactamente. Considerado hoy —con justicia— como un clásico en su campo, desenmascaró uno de los tipos de personalidad más oscuros y siniestros de la historia. La mente del aspirante a déspota genocida, tocada por el odio.

Nacida en Polonia en 1908, los años de formación de Frenkel-Brunswik fueron peripatéticos. En 1914, ella y su familia habían cruzado ya la frontera del Imperio austrohúngaro y se habían refugiado en Viena, huyendo del pogromo; y posteriormente, en 1938, tras el *Anschluss*, junto con muchos otros emigrados judíos de su generación, se trasladó a Estados Unidos. Ese mismo año iba a constituir un punto de inflexión para la carrera de Frenkel-Brunswik por diversos motivos. Si bien anunciaba la libertad y la promesa del Nuevo Mundo —amor, estabilidad económica, posición académica —, también presagiaba el regreso de algo muy conocido en su caso con la publicación de un texto titulado *Der Gegentypus* [El antitipo], un despreciable tratado salido de la pluma del psicólogo alemán Erich Jaensch, un nazi entusiasta. Dados los gravísimos acontecimientos que posteriormente la historia atestiguaría, aquella tesis repugnante conformaría de manera profunda el pensamiento de Else.

La idea central de *Der Gegentypus* era, vista en retrospectiva, improvisada y producto de su tiempo. Y empíricamente estaba del todo equivocada. Planteaba que, en función de la capacidad de un individuo de mantener un estímulo visual en la mente una vez que ese estímulo se ha retirado de su vista, existían dos géneros

arquetípicos fundamentales de personalidad. Esa díada dicotómica constituía la base de los dos polos opuestos de un continuo. En el extremo positivo —según la manera de pensar retorcida, tóxica y peligrosa de Jaensch— estaba el esquivo *Eidetiker* (literalmente, «el que tiene una memoria eidética»), representativo de una psique observada casi exclusivamente en los alemanes de pura sangre, caracterizada por rasgos como la firmeza, la coherencia y la regularidad. En el otro extremo estaba el *Gegentypus*, tipificado por cualidades como la «labilidad», el individualismo y la tolerancia a la ambigüedad: una forma de «liberalismo» que, según Jaensch, se asociaba principalmente a judíos y extranjeros y que, para la mentalidad nacionalista de la época, planteaba una importante amenaza para el bien tramado tejido de la cultura alemana.

Pero Frenkel-Brunswik, casi literalmente, veía el mundo de un modo algo distinto. Se oponía a la importancia que Jaensch daba a, según palabras textuales de la psicóloga, «la precisa, infalible reacción perceptiva, una reacción sin fisuras, como de engranaje perfecto» —esto es, la capacidad inigualable del *Eidetiker* de conservar con gran precisión una imagen en la mente tras la desaparición del estímulo inicial— como el arquetipo de solidez y constancia, y reubicó ese arquetipo más cerca del centro del espectro *Eidetiker-Gegentypus*. Según ella, en la aprehensión de la ambigüedad no había debilidad, deficiencia ni patología, sino un valor psicológico significativo.

La prueba fundamental había surgido en el laboratorio a finales de la década de 1940, en un estudio que, como ya he comentado, se considera hoy un hito de su época. A los participantes se les mostraba una serie de dibujos transformados que empezaban con un gato y terminaban con un perro, y que, en medio, incluían una progresión transicional de cruces cada vez más parecidos a perros (véase la figura 6.1).

A medida que la secuencia de las imágenes se desplegaba una por una, a los participantes se les pedía que realizaran una sencilla tarea de discriminación: debían indicar el punto a partir del cual el gato dejaba de ser gato y adquiría un número suficiente de características caninas para ser nominalmente reclasificado como perro.

En discusión, para Frenkel-Brunswik, estaban los efectos en gran

medida involuntarios y predominantemente inconscientes de la flexibilidad cognitiva. Siempre habría, por la pura ley de las medias aritméticas, algún participante que «vería venir al perro» sensiblemente antes o significativamente después que otros. Pero ¿podía existir un patrón?, se preguntaba. Dejando de lado las variaciones naturales, ¿podría haber dimensiones psicológicas, atributos, rasgos dominantes del carácter que conformaran esas diferencias individuales más que otras?

El estudio hacía hincapié solamente en la susceptibilidad cognitiva hacia la información nueva. O, por verlo de otro modo, en la resistencia cognitiva al cambio: esa especialidad tan preciada e inexorable del perceptivamente incorruptible *Eidetiker*. ¿Podían, entonces, esos voluntarios que exhibían unos niveles mayores de prejuicio actuar de manera distinta ante la tarea comparados con los que eran más tolerantes ante puntos de vista en conflicto? ¿E incluso, quizá, ante aquellos más dispuestos a aceptar la ambigüedad y la incertidumbre en general? ¿Podía la metamorfosis canina darse más rápidamente en los cerebros de los moderados que en los cerebros de los radicales?

La respuesta, según descubrió Frenkel-Brunswik, era que sí. Y un «sí» rotundo, además. Lejos de ser el paradigma de salud mental y la buena forma psicológica que Jaensch había imaginado originalmente, resultó que el *Eidetiker* era todo lo contrario. Los participantes que habían exhibido mayores niveles de prejuicios no solo tardaban más, de media, en cambiar su marco mental de gato a perro, sino que una proporción de ellos, incluso al final de la secuencia de cambios, cuando la transición ya resultaba innegable, se mantenían implacablemente fieles a sus posiciones.

¡Aún seguían viendo un gato persa y no un perro pequinés!

Las lecciones del experimento de Frenkel-Brunswick eran dobles. Una: la tolerancia hacia la ambigüedad quedaba limpiamente en un espectro a lo largo del cual todos nosotros tenemos un sitio. Y dos: si uno se acerca más hacia el extremo «intolerante» del espectro, puede empezar a perder el contacto con la realidad.

EL BLANCO Y NEGRO NO ES BLANCO Y NEGRO: SE PRESENTA EN GAMAS DE GRIS

Con la ayuda de una sencilla clave de puntuaciones, Arie repasa mis respuestas a su test sobre la necesidad de una conclusión cognitiva. Si bien yo no soy Einstein, tampoco soy carne de Gestapo. Pero ante la pregunta sobre Einstein, Arie permanece circunspecto. Según señala, incluso si la anécdota del fontanero fuese cierta, es posible que los parsimoniosos hábitos de lectura del gran hombre indicaran no una escasa necesidad de conclusión, sino más bien una elevada necesidad de otra cosa. Una necesidad que a menudo se toma por otra cosa pero que, en realidad, es bastante distinta a ella. Se trata de la necesidad de complejidad cognitiva.

—La complejidad cognitiva tiene que ver con nuestra manera de enmarcar el mundo —expone Arie—. Tiene que ver con nuestra manera de usar las estructuras mentales básicas que hemos adquirido a través de experiencias previas para percibir nuestro entorno y reaccionar a él. Para cada conjunto de hechos y encuentros similares, desarrollamos, con el tiempo, marcos concretos que colocamos a su alrededor. Esos marcos —o maneras de ver la vida— ahorran a nuestros cerebros una cantidad considerable de tiempo y energía. Porque, una vez en su sitio, nos permiten predecir e interpretar eventos y encuentros futuros que, o bien encajan directamente en ellos, o bien son lo bastante parecidos como para que nuestro cerebro sea capaz de anticipar el resultado [2] .

Dicho de otro modo, no hace falta que derivemos de los primeros principios cada cosa nueva que nos ocurre. La fórmula para abordar la mayoría de ellas ya está ahí. En el interior de nuestras cabezas. La experiencia nos permite contar con perspectiva sobre un asunto. Verlo de una determinada manera. Codificarlo. Enmarcarlo. La perspectiva dicta cómo lo abordamos. Cómo lo valoramos, lo evaluamos o reaccionamos a él.

En otras palabras, los marcos son aquello en que se convierten las categorías cuando estas «se van de casa y consiguen trabajo». O, para añadir a la mezcla una capa más de metáfora organizativa libre, si las categorías son las cajas en las que almacenamos los materiales de que está hecha la vida, entonces los marcos son las etiquetas que pegamos en esas cajas. «No nacido», por ejemplo, en el contexto del nacimiento humano, puede ser la categoría que usemos para las formas de vida que se desarrollan

intrauterinamente. Pero «feto» o «bebé» son dos etiquetas muy distintas que podemos, subsiguientemente, pegar en un costado.

Arie se explaya sobre el funcionamiento de esos marcos, o etiquetas de categorías, sobre la comunicación cruzada y las interrelaciones entre ellos.

—El modo en que cada uno de esos marcos se relaciona con los otros, se solapa con los otros e influye en ellos determina la complejidad cognitiva —me cuenta—. Hay personas cuyos cerebros son como cuevas de Aladino llenas de marcos. Abres la puerta y hay millones de ellos. Y todos están entremezclados e intercalados. Esas son las personas con una gran necesidad de complejidad cognitiva. Como Einstein. Gente que es capaz de distinguir entre (y reaccionar a) diferencias muy sutiles entre ángulos, enfoques, perspectivas e interpretaciones. Con frecuencia, tardan mucho en pensar sobre un tema, en sopesar los pros y los contras de una idea concreta, en formarse una opinión o llegar a una conclusión sobre algo, como, para su sorpresa, descubrió el fontanero que acudió a la casa de Einstein.

»Por otra parte, hay cerebros de otras personas que están equipados con un número significativamente inferior de marcos, y los que tienen están dispuestos individualmente, aislados, como piedras preciosas en un estuche. Esos individuos tienden a ver las cosas en blanco y negro. Piensan en términos absolutos. Un argumento o un punto de vista, por ejemplo, son correctos o incorrectos. Una solución o una intervención están bien o mal. Así, decimos que esas personas tienen una escasa necesidad de complejidad cognitiva. Evalúan el mundo con un número menor de dimensiones que los que tienen una elevada necesidad de ella.

»La razón por la que la necesidad de complejidad cognitiva y la necesidad de conclusión cognitiva suelen confundirse es porque ambas están directamente relacionadas con la velocidad a la que tomamos las decisiones, con lo rápido que nos decidimos. Pero su relación es de distinta naturaleza. Creo que es justo decir que quien combina en sí una elevada necesidad de conclusión y una escasa necesidad de complejidad (dicho de otro modo, alguien al que le gusta tener certeza sobre las cosas, pero no le gusta pensar en ellas durante mucho tiempo) no va a perder el sueño con las decisiones que toma. Estas serán bastante predecibles.

»Pero alguien con una elevada necesidad de conclusión y una elevada necesidad de complejidad (algo que no es imposible: la complejidad cognitiva puede depender no solo de la necesidad de conclusión, sino también de otros factores como son disfrutar pensando, por ejemplo, un valor estético que puede encontrarse tanto en la complejidad como en la simplicidad, o la capacidad intelectual para sintetizar un argumento complejo) sí va a dedicarle mucho tiempo. Por una parte, va a querer respuestas, pero, por otra, va a querer matices. Y va a seguir buscándolos.

Resulta importante hacer esa distinción. Arie sugiere que nuestro cerebro está programado para pensar en blanco y negro. Y así ha sido durante millones de años. Pero el pensamiento en blanco y negro es algo más complejo de lo que parece. Si nuestra necesidad de conclusión cognitiva determina la velocidad y la disposición con la que establecer el límite, entonces la necesidad de complejidad cognitiva tiene que ver con nuestra manera de establecer todo lo demás. Las líneas entre categorías y marcos. Entre «bebés» y «fetos». Entre «nosotros» y «ellos».

Todos venimos equipados con el *software* estándar del pensamiento en blanco y negro porque todos necesitamos establecer límites. Pero cómo, por qué y cuándo los establecemos son cosas que varían considerablemente.

Algunos trazamos más líneas, líneas más rápidas, líneas más gruesas, que otros.

En las páginas que siguen nos centraremos en las implicaciones de esas diferencias individuales del pensamiento en blanco y negro para averiguar cómo nos comunicamos unos con otros. Una vez establecido el papel fundamental que juega la categorización en nuestra capacidad, exclusivamente humana, de razonar —de valorar las relaciones diversas y poliédricas entre los estímulos caleidoscópicos de un entorno infinitamente complejo—, apartaremos nuestra atención de los orígenes de la mente y nos centraremos en cómo la cambiamos.

Es decir, en la ciencia de la persuasión y la influencia.

Las categorías son bienes cognitivos. Generan negocios, competición y comercio. Y siempre que hay comercio hay

movimiento —de actitudes, fidelidades y perspectivas en el caso de la influencia— de un lugar a otro. Movimiento entre grupos, entre equipos, entre organizaciones. Pero, fundamentalmente (y lo más importante de todo), entre personas.

De ahí la importancia de esos marcos de los que hablaba Arie. Esas «marcas» de categorías. Esas etiquetas pegadas en un lateral de las cajas. Si aprendemos a pegarlas de manera eficaz, segura y prominente, si aprendemos a vender esas maneras de mirar el mundo «listas para pensar» a quien quiera que sea nuestro público potencial, nos convertiremos en personas más influyentes. Demostraremos ser bastante más hábiles para conseguir lo que queremos.

Un sencillo ejemplo: ¿migrante o refugiado? Gran parte de las políticas migratorias actuales derivan del resultado de esta categorización binaria, en blanco y negro. Muy resumidamente, un refugiado es alguien que abandona su tierra porque no tiene otra opción. Un migrante parte en busca de una vida mejor. Se trata de una dicotomía clara; una distinción bien delimitada entre dos tipos distintos de migración: forzosa y no forzosa. Y las políticas nacionales de todo el mundo se dedican cada vez más a restringir selectivamente a aquellos y a resistirse a estos.

O al menos eso es lo que parecería a simple vista. Sin embargo, en la práctica, encajar a la gente en una de esas categorías mutuamente excluyentes no es tan fácil como pudiera parecer. Los diversos flujos de personas que buscan la entrada en Europa desde países bombardeados como Irak, Siria y Afganistán, o desde las regiones empobrecidas o desgarradas por las guerras del África oriental o subsahariana, lo hacen por muy diversas razones, muchas de las cuales no nacen de una única causa definitiva, sino por una compleja mezcla de necesidad, deseo y circunstancia.

Con ello no quiere decirse que la importancia de trazar un límite, de realizar una distinción entre aquellos que, por una parte, huyen para salvar su vida y los que, por otra, buscan meramente una vida mejor, no deba reconocerse. Desgraciadamente, los recursos son limitados, aunque la esperanza y la desesperación no lo sean. Lo que quiere decirse, más bien, es que las dos categorías que esa línea divisoria genera —las dicotomías de «forzoso/no forzoso» y de «vida/vida mejor» que reflejan nuestras ideas actuales sobre

movimientos de población— se alinean tangencialmente en el mejor de los casos, y de manera totalmente asimétrica en el peor de ellos, con la imagen más borrosa y esquemática de la realidad.

Ni que decir tiene que todo esto no les importa un pimiento a los políticos sin escrúpulos. De hecho, les viene muy bien. Una vez invocadas, las categorías se gestionan como dictaduras. Si eres miembro de una de ellas entonces no puedes serlo de la otra. La «doble nacionalidad» está prohibida. Pero si bien «migrante» y «refugiado» son diferentes, la línea que separa esos dos territorios adyacentes es borrosa y difícil de distinguir. La frontera entre ellos es artificial. Construida por el hombre. Se extiende en medio de una tierra de nadie psicológica, en un campo minado, y a ambos lados patrullan etiquetas bien adiestradas y descriptores con armadura.

Esto implica lo siguiente: quien domine el lenguaje ganará la discusión.

Cuando, en 2018, el *lobby* antiinmigración de Estados Unidos empezó a referirse a la caravana de migrantes formada por hombres, mujeres y niños hondureños que huían de la pobreza y la violencia de las bandas, en una región con una de las tasas de asesinatos más elevada del mundo (algunos de ellos vestidos apenas con unos pantalones cortos y unas chancletas), como a un «ejército invasor», sabía muy bien lo que hacía. Se estaba preparando para alzar una frontera geográfica, la que separa Estados Unidos de México, usurpando el control de otra frontera, en este caso lingüística, la que separaba a «migrantes» de «refugiados». Si trazas una línea y quieres que perdure, la cubres de lenguaje. Las categorías son como los músculos: resultan invisibles hasta que están definidas. Las implicaciones para la vida cotidiana son tan profundas como amplias. Si no tuviéramos lenguaje, simplemente no podríamos tener nada. El lenguaje aporta color a nuestra vida. No solo (como estamos a punto de descubrir) en el sentido metafórico; también en el literal. El color, como ya hemos visto, se presenta en siete marcas: rojo, naranja, amarillo, verde, azul, índigo y violeta. Y sin embargo, por más increíble que parezca, si perdiéramos de pronto las palabras para expresar cualquiera de ellos (para el rojo, o para el azul, o para el verde, por ejemplo), ya nunca más podríamos volver a ver un arcoíris. En todo caso, no uno que tuviera la gama completa de colores. Se acabarían las

existencias del color correspondiente que se hubiera suprimido de nuestro léxico.

Se dice que la realidad es a veces más rara que la ficción. Y el del arcoíris es un caso claro. Sin el vocabulario para el color, no tendríamos el color del color.

No solo pensaríamos en blanco y negro. También veríamos en blanco y negro.

7

El arcoíris que pudo haber sido

> Antes de 1802, a los cirros, los cúmulos y los altoestratos no se les había puesto nombre. Innombradas hasta 1802, las formas estaban presentes en el cielo, etéreas o efímeras, seguramente desde el *Big Bang*, pero sin ser designadas, hasta que se necesitó que se las nombrara. El mundo no se ve plenamente hasta que se nombra.
>
> LYNNE TILLMAN

Hace unos años, cuando nos trasladamos a Oxford, mi mujer y yo fuimos a una tienda de bricolaje. Estábamos reformando el baño nosotros mismos y nos hacía falta pintura. Sabíamos qué color queríamos (azul) porque lo habíamos visto en un folleto que la tienda había publicado hacía un par de semanas. Aparecía en el casco de un barco que una familia joven, nórdica, estaba amarrando junto a un camino inmaculado, flanqueado de árboles, al lado de un alojamiento ecológico minimalista y ultramoderno.

Cuando llegamos a la tienda, fui a buscar a un dependiente, me saqué el folleto del bolsillo y señalé.

—¿Tienen este color? —pregunté.

El dependiente cogió el folleto, lo examinó con más detalle y se acercó a un mostrador.

—No estoy seguro —murmuró mientras tecleaba unos números —. Echemos un vistazo.

Mi mujer y yo nos miramos. Aquella tienda era inmensa. Había pinturas por todas partes. ¿Cómo no iban a tener pintura azul?

—¿Me está diciendo que no sabe sin mirarlo si tienen pintura azul entre todos estos botes? —pregunté, señalando a mi alrededor.

Él tecleó algún número más.

—En nuestro trabajo el «azul» no existe, señor —me dijo sin apartar la vista de la pantalla—. Lo que usted está buscando —tocó la fotografía— se llama «brisa de terciopelo».

Levanté el folleto y me fijé. El casco del barco era azul. Era AZUL.

—Está bien —dije—. Es posible que se llame «brisa de terciopelo». Técnicamente. Pero, básicamente, es azul, ¿verdad?

Se quitó las gafas marrones —mejor las llamamos «moca malgache»— y me apuntó con ellas.

—Oiga —dijo—. Llevo veinticinco años en el negocio de la pintura y ¿sabe una cosa? Cuando uno lleva mucho tiempo en esto, «azul» no significa nada. Yo llevo dese 1989 sin ver el azul. He visto «odisea del Egeo». —Se puso las gafas de nuevo y volvió un poco la pantalla para que yo pudiera verla—. Y ¿está seguro de que lo que quiere es «brisa de terciopelo»? Porque hay muchos otros colores que seguramente no sabe que existen. El «palacio vincapervinca», por ejemplo. Esa es una buena alternativa. Y, si es para un baño, un valor seguro es el del «cúmulo algodón»…

Cada vez que entro en mi ducha «charca lapislázuli» me viene a la mente lo poco que en realidad vemos del mundo. Nuestro cerebro se ve bombardeado por un caudal infinito de estímulos sensoriales, cognitivos y emocionales de un entorno que es tan rico en información como granos de arena hay en la playa o, abundando en el caso que nos ocupa, subtonos en el espectro de colores. Todos los días nos asaltan matices y complejidades cada vez mayores y, dada la cantidad ilimitada de distinciones finísimas entre estímulos de cierto «tipo» —pintura, pasta, empleos, candidatos a parejas, ofertas especiales—, no existe un punto final lógico al proceso cognitivo siempre activo que, en lo más profundo de nuestro cerebro, invoca desde el caos una imagen clara y estructurada de una «realidad» subjetiva y coherente. Para cualquiera de los problemas, dilemas o enigmas a los que nos enfrentamos podríamos, en teoría, seguir más y más, recabando cada vez más datos detallados importantes para las decisiones que vamos a tener que tomar.

Pero no lo hacemos, ¿verdad? Como hemos visto, la selección

natural nos ha equipado con la función «forzar salida» que traza una línea en la arena neurológica, que nos proporciona una sensación de convicción y certeza suficientes que elimina la necesidad de seguir deliberando y que impide que nuestro cerebro siga rumiando y rumiando sin fin. La cascada infinita de datos que no cesan se ve restringida al llegar a un punto crítico y el cerebro computa el mínimo denominador común funcional entre la miríada de datos relativos al tema en cuestión. El «azul», en el caso de la pintura, o «migrantes/refugiados», cuando se trata de personas buscando asilo político.

Sin embargo, el lenguaje tiene un secreto culpable. Las palabras no solo definen lo que vemos. También le dan forma y lo determinan. Para demostrarlo, dos experimentos clásicos proporcionan la ilustración perfecta (aunque si el tema que tratan tiene alguna importancia, quizá se os pueda perdonar por pensar que han sido tomados de los anales de la física y no de la psicología). Uno de ellos tiene que ver con la temperatura; el otro, con la velocidad. Ambos implican el uso del lenguaje y su maquiavélica y malvada destreza mental.

El primer estudio tuvo lugar en la Universidad de Yale, en Estados Unidos, en 1950, y trataba de nuestra manera de percibir a los demás, de formarnos impresiones sobre otras personas. Harold Kelley, autor del estudio y el profesor «verdadero», hizo que dos grupos de estudiantes leyeran sobre dos falsos profesores. A uno se lo describía como «bastante frío»; al otro, como «muy cálido». Los «dos» profesores (que en realidad eran la misma persona) entraron sucesivamente en el aula e impartieron un seminario de veinte minutos a cada uno de los grupos a los que se les había descrito. Kelley quería saber cómo reaccionarían.

La respuesta, como sospechaba, difirió significativamente. Para empezar, los que esperaban al «profesor cálido» se mostraron más proclives a participar en el debate, comparados con los que esperaban al «profesor frío». En segundo lugar, lo evaluaron mejor, consideraron que era más simpático, sociable y popular. Un tipo agradable en todo.

De hecho, desde entonces otros estudios han revelado lo profundamente enraizado que está en el sistema nervioso central de nuestro cuerpo todo lo que tiene que ver con lo frío y lo caliente. En

una sola página no hay espacio para exponerlo. Algunas investigaciones han demostrado que juzgamos a la gente de un modo más positivo en espacios cálidos que en lugares fríos, así como en toda clase de situaciones en las que normalmente no se nos ocurriría pensar. Como, por ejemplo, cuando sostenemos una taza de café caliente, a diferencia de cuando sostenemos un vaso de café helado. Al parecer, de manera bastante literal, entramos en calor con la gente.

Pero no es solo que la gente establezca de qué manera pensamos, ni que influya de qué manera sentimos. Las palabras también pueden controlar lo que vemos, lo que pasa por delante de nuestros ojos. En toda la historia de la ciencia psicológica, el caso en que esto se ha demostrado mejor fue un estudio llevado a cabo en la década de 1970 por parte de Elizabeth Loftus, experta estadounidense en memoria, y que actualmente se considera el precursor en la exposición de uno de los sesgos cognitivos más poderosos que conocemos: el efecto desinformación.

El punto central del estudio era la exhibición de un breve vídeo en el que se veía un accidente de tráfico —un coche en movimiento impactaba con otro que estaba estacionado— y que Loftus mostró a dos grupos de participantes. Después de visionar las imágenes, planteó la misma pregunta a los dos grupos: ¿a qué velocidad chocó un coche contra el otro?

Por increíble que parezca, a pesar de que los dos grupos habían visto exactamente el mismo vídeo, dieron respuestas radicalmente diferentes. Uno de los grupos (según la media aritmética calculada entre todos sus miembros) respondió que 51 kilómetros por hora; en cambio, el otro grupo dijo 65 kilómetros por hora [1].

La variación se explicaba por la manera de exponer la pregunta, sutilmente distinta en ambos casos. A un grupo le preguntó: «¿A qué velocidad el Coche 1 *contactó* con el Coche 2?», y al otro grupo le preguntó: «¿A qué velocidad el Coche 1 *chocó* contra el Coche 2?». Esa engañosa disparidad entre las dos preguntas supuso la diferencia en las respuestas.

Y no solo eso, sino que los testigos a los que se había preguntado por el choque dijeron haber visto cristales rotos en la escena del accidente, a pesar de que, en el vídeo original, no los había. No es de extrañar que la técnica conocida como «guiar al testigo» durante

los juicios despierte protestas tan airadas entre los abogados. Nuestra memoria es altamente maleable. Nuestro cerebro es muy fácil de guiar. Si no somos capaces de establecer un límite sin concebir un par de etiquetas, entonces no podremos concebir una etiqueta en ausencia de un límite.

Determinismo lingüístico

Una tarde gélida lluviosa y oscura de diciembre me pasé por el Academy Club del West End londinense, un espacio pequeño, situado en la primera planta, fundado hace algo más de tres décadas por Auberon Waugh, periodista ya fallecido, como lugar de encuentro de literatos en el que poder tomar una copa y conversar sobre libros. Había quedado con un amigo, el profesor Jules Davidoff, director del Centro para la Cognición, la Computación y la Cultura del Goldsmiths College, en la Universidad de Londres. Jules es uno de los expertos más prestigiosos en percepción del color, más concretamente, en la variación cultural de la percepción del color, y durante muchos años ha intentado entender por qué, según lo expresa él mismo, no vemos el arcoíris de la misma manera, por qué ciertos grupos de personas en ciertas partes del mundo a veces ven el color de manera distinta a como podemos verlo tú o yo.

El profesor cree que la respuesta se encuentra en el lenguaje y en las etiquetas que asignamos a las categorías. George Orwell observó (en *Política y lengua inglesa*, obra publicada unos treinta años antes de que el famoso estudio de Elizabeth Loftus sobre el accidente de coche viera la luz) que si el pensamiento corrompe el lenguaje, entonces el lenguaje también puede corromper el pensamiento[2]. Él se refería a la letargia lingüística; al hecho de que unas frases perezosas, ya hechas —tópicos o señales de *STOP* cognitivas como «gente corriente de clase obrera» o «los caminos del Señor son inescrutables»— pueden llevar a un pensamiento también perezoso y ya hecho[3]. Pero cuando se trata del mundo del color, Jules lleva las cosas un paso más allá. Trazar una línea divisoria entre el rojo y el naranja está bien. Pero para poder hacerlo hay que saber, para empezar, qué aspecto tienen el «rojo» y

el «naranja». No solo los «buenos» rojos y los «buenos» naranjas, como quizá diría Eleanor Rosch. Eso es fácil. Sino también los «malos» rojos y los «malos» naranjas. Más concretamente, en y alrededor de la frontera entre los dos colores, hay que saber cuándo un «mal» rojo es realmente un mal rojo y no un «mal» naranja. Y viceversa. Nuestro cerebro, como diría Arie Kruglanski, necesita que el rojo fuerce el cierre del naranja y que el naranja fuerce el cierre del rojo. Pero sin una palabra para rojo y una palabra correspondiente para naranja, nos encontramos con un pequeño problema: ¿cómo sabemos qué estamos «buscando»? Si no contamos con una descripción adecuada de lo que buscamos, ¿cómo diablos vamos a distinguirlo?

Jules me ofrece un seminario sobre los últimos avances en ciencia del color. El descubrimiento de Isaac Newton, en 1671, de que la luz blanca que pasa por un prisma se descompone en los siete colores constitutivos del espectro electromagnético visible sigue siendo uno de los más notables de la historia de la ciencia. Pero hay algo más notable aún, sugiere. Si Newton hubiera agitado su prisma no en su laboratorio del Trinity College de Cambridge, sino en medio de la selva lluviosa de Papúa Nueva Guinea —y si no se hubiera criado en el Lincolnshire rural, sino como miembro de la tribu indígena de los berinmo, que son cazadores-recolectores—, las cosas habrían podido resultar muy diferentes en las aulas de física actuales. Los siete colores constitutivos del arcoíris podrían haber sido percibidos de manera algo distinta a como los etiquetamos hoy.

Para entender adónde quiere llegar, regresemos a las reflexiones de la Antigua Grecia, al filósofo Eubulides y a su inescrutable paradoja sorites. El problema, como recordaréis, tiene que ver con un montón de arena. O, para ser más exactos, con el momento en que se convierte en montón. Si añadir un solo grano de arena nunca puede transformar un no-montón en montón, entonces ¿cómo, si partimos de cero, vamos a llegar alguna vez al montón? Todos reconocemos un montón de arena cuando lo vemos. Y todos conocemos la diferencia entre un montón y un puñado y un pellizco. Pero, en teoría, cuando se piensa en él aplicando puramente la lógica, un montón de arena es una ilusión. Un enigma filosófico impenetrable.

La paradoja sorites puede funcionar con cualquier cosa —no

hace falta que se trate de arena—, y el color no es ninguna excepción. Para ilustrarlo, pensemos en el siguiente ejemplo. Supongamos que disponemos 10 000 muestras de colores en una fila, desde el rojo más vivo (muestra 1), en un extremo, hasta el naranja vivo (muestra 10 000), en el otro. No existe disparidad discernible entre dos muestras adyacentes —dicho de otro modo, el cambio de tono entre una muestra y la muestra contigua no excede la «diferencia mínima apreciable» necesaria para detectar la variación—, de manera que cada muestra parece exactamente igual que la que tiene directamente al lado en la serie.

Si ese es el caso, podemos construir el siguiente argumento:

La muestra 1 es roja.

Si la muestra 1 es roja, entonces la muestra 2 es roja.

Si la muestra 2 es roja, entonces la muestra 3 es roja.

Y así sucesivamente, hasta llegar a la 10 000…

Si la muestra 9999 es roja, entonces la muestra 10 000 es roja. Pero está claro que la muestra 10 000 no es roja. Es naranja.

La maldición de sorites ataca de nuevo.

Con varias culturas distintas y en una serie de ingeniosos experimentos, Jules, junto con su colega Debi Roberson, ha demostrado que surgen marcadas anomalías cuando se trata de diseccionar el espacio del color. Los hablantes de berinmo, por ejemplo, experimentan un recorrido algo incompleto hasta las lejanas ollas de oro del arcoíris de las que habla la leyenda irlandesa del *leprechaun*, pues atraviesan solo cinco espacios de color en su odisea policromática. En inglés, gracias a Newton, pasamos por siete. Una de las razones de ello es que la lengua berinmo no contiene palabras separadas para los colores «azul» y «verde», sino que los une en una categoría supraordinada, el *nol*. (En el Apéndice 4, en la página 352, figura un «mapa de modalidades» diagramático en el que se representa la naturaleza precisa de las diferencias entre las categorías de color del berinmo y el inglés).

¿Son únicos en eso? No exactamente. Hay otras culturas con sistemas equivalentes para nombrar los colores[4]. Pero ¿destacable? Absolutamente, según Jules. Porque, si bien en la superficie puede parecer de escasa importancia, la verdad es que se trata de algo mucho más profundo. Sus implicaciones son hondas

no solo para el léxico berinmo, sino también para la percepción que sus hablantes tienen de los colores del espectro azul-verde. Esto es, para su manera de ver realmente.

Pensemos, por ejemplo, en un grupo de doce cuadrados verdes dispuestos en círculos en una pantalla de ordenador. Once de ellos son idénticos, pero uno es infinitesimalmente diferente del resto (estamos hablando de una discrepancia de uno, quizá dos tonos de Pantone[5]). ¿Creéis que podríais saber cuál de los once es? Si sois como la mayoría de las personas que lo intentan, la respuesta es no. Es más, el ejercicio os sacará de quicio. Y, sin embargo, los hablantes de berinmo lo ejecutan con pocas dificultades. En cambio, si yo extrajera el cuadrado de un verde imperceptiblemente distinto del grupo y lo sustituyera por un azul cobalto, el ejercicio plantearía menos problemas. A menos, claro está, que seamos hablantes de berinmo, en cuyo caso nos resultará dificilísimo, desconcertante o directamente imposible, tanto como el ejercicio anterior lo sería para vosotros o para mí.

Jules explica que si eso es así no es por la fisiología, sino por el lenguaje. Tanto los cerebros de los hablantes de berinmo como los de los hablantes de inglés están equipados con exactamente el mismo *hardware* neurológico perceptivo y son capaces por igual de «ver» los colores que impregnan el mundo que los rodea, pero difieren cuando se trata de los colores de los que se dan cuenta. Para poder notar algo en nuestro entorno, debemos percibirlo como diferente. El objeto de nuestra percepción debe destacar. Pero también necesitamos una manera de definir e identificar esa diferencia. De aislar y señalar lo que tiene de único, de distintivo.

Esa función la lleva a cabo el lenguaje.

Y es en la manera de hacerlo donde las ideas de Jules han sobresalido notablemente. Las etiquetas, según defiende, trazan líneas. El lenguaje circunscribe, certifica y autentifica miríadas de aspectos de la experiencia que compiten entre sí. Gestiona y, al mismo tiempo, resigue las expectativas. Jules sugiere que el cerebro de los berinmo se queda corto a la hora de aislar el tono divergente en un grupo casi idéntico de verdes porque está condicionado por sus categorías lingüísticas de colores indígenamente distintivas. Tiene muchas palabras para muchos verdes distintos. Dicho de otro modo, su visor, por lo que se refiere al verde, está dispuesto en un

zoom de aumento muy acusado. Sin embargo, no está condicionado para discriminar el azul cobalto del verde porque no tiene palabra para el azul. En cambio, para los cerebros que funcionan con la lengua inglesa, el conflicto es el inverso. Nosotros tenemos grandes problemas a la hora de distinguir entre distintos tonos de verde casi idénticos. Pero identificar el azul en medio de un mar de verde es algo que está cromáticamente chupado.

Planteemos ahora una ilustración más familiar del mismo principio. Imaginemos que estamos trabajando con una clase de treinta escolares que se parecen mucho los unos a los otros. Ninguno de los treinta destaca realmente. Pero entonces, el profesor señala a uno de ellos al azar y te susurra al oído: «Ese es Christopher». La próxima vez que te los encuentres, tendrás el ojo atento en busca de Christopher. Y, como por arte de magia, el niño te resultará fácilmente identificable. De manera parecida, imaginemos que, al mismo tiempo que el profesor te señala a Christopher, otro profesor hace un aparte conmigo y me señala a Robin. La próxima vez que me encuentre con la clase, será Robin el que me llamará la atención, igual que Christopher te la llamará a ti. Y de la misma manera que tú no te «fijarás» en Robin, yo no me «fijaré» en Christopher.

¿Ha cambiado algo, objetivamente, en el entorno respecto a su estructura física? No. Ahí, en el aula, camuflados entre sus compañeros, Robin y Christopher siguen sin destacar del resto. Siguen pasando desapercibidos para el observador casual. Sin embargo, donde se ha producido un cambio es en el paisaje léxico. Algo ha cambiado en mi mundo lingüístico y en el tuyo. Ahí fuera, en la realidad, antes de que nos los presentaran, las categorías «Christopher» y «Robin» ya existían. Llevaban desde el principio sentados a sus pupitres. Pero sin esos silbatos lingüísticos para perros que son sus nombres, sus formas ostensiblemente intercambiables no obedecerían. No responderían a nuestra llamada de atención.

Pongamos otro ejemplo y tomemos a un petirrojo. Un vistazo somero al pecho del petirrojo revela una verdad estremecedora: no es rojo, sino naranja. Entonces ¿por qué tenemos petirrojos y no petinaranjas? La respuesta, una vez más, se encuentra en el lenguaje. El término *naranja* deriva de la palabra sánscrita

nāraṅga, que hace referencia a la fruta. (Sí, el color se llama así por la fruta, y no al revés). Esa designación posteriormente evolucionó hasta las formas árabe y persa *nāranj* y *nārang*, respectivamente, y, por ejemplo, entró en el inglés medieval tardío en el siglo XIV a partir del término del francés antiguo *pomme d'orenge*. Sin embargo, no fue hasta mucho después, en 1512, cuando *orange* apareció por primera vez en el léxico inglés como un color oficialmente reconocido por derecho propio. Su progenitor era el vocablo compuesto *geoluhread*, que literalmente significaba «amarillo-rojo», una especie extinta de naranja arcaico que durante siglos había habitado el léxico medieval inglés sin recibir las amenazas de predadores semánticos.

Así pues, antes de 1512, teníamos un problema. Teníamos «petinaranjas». Pero no existía una palabra para el color naranja. Teníamos el rojo y el amarillo, pero el naranja no existía. O, mejor dicho, sí existía, pero no necesitábamos verlo. Hace setecientos, ochocientos, novecientos años, antes de la Fanta, de las líneas aéreas de bajo coste y de las empresas de telefonía móvil, ¿qué necesidad había de ese color? Ninguna. O muy poca. Esto es, hasta que llegó la fruta.

Sí, las naranjas son originarias de China, y en ese país se cultivan desde hace 2500 años. Y sí, los romanos las importaron durante los días más rutilantes del imperio. Pero tras la caída de Roma, a mediados del siglo V, la verdad es que se convirtieron, al menos en la Europa occidental, no tanto en una fruta prohibida como en una fruta olvidada. No fue hasta transcurridos otros cuatrocientos años, cuando los moros invadieron la península Ibérica y cruzaron el estrecho de Gibraltar, procedentes del norte de África, no solo con un cargamento de religión islámica, sino también con unas cosas raras, redondeadas, de un color muy vivo, que la fortuna de la naranja finalmente empezó a cambiar. En esa segunda ocasión, la fruta aprendió a extenderse y se hizo más permanente.

En cada etiqueta que el lenguaje nos proporciona, básicamente, se lee «forzar salida». En el espectro electromagnético, como acabamos de ver, las fuerzas «azules» abandonan el «verde» de la misma manera que las fuerzas «naranjas» abandonan el «rojo». En el espectro del asilo político, las fuerzas «migrantes» abandonan el

«refugiado». Y, en la gran cantidad de rostros de la clase, «Christopher» y «Robin» abandonan forzosamente a sus compañeros anónimos de clase. Como por arte de magia cognitiva —a través de la experiencia, la expectativa, a través de relaciones implícitas entre percepción, evaluación y juicio recibidas con el tiempo—, una etiqueta traza una línea divisoria. Y tan pronto como tenemos una línea, tenemos una diferencia.

El lingüista estadounidense Benjamin Lee Whorf lo expresó de manera más sucinta. «Diseccionamos la naturaleza —observó ya en 1940— con las líneas que traza nuestra lengua nativa».

Jules Davidoff sonríe.

Por eso —me cuenta, sin el menor atisbo de burla ni de sátira—, si Isaac Newton hubiera montado su parada no en la calma claustral del Trinity College, Cambridge, sino en el claro de una selva bochornosa, en alguna avanzadilla distante del norte de Papúa Nueva Guinea, entonces a los logotipos de Apple y del Orgullo les faltarían uno o dos colores.

De palabras y necesidades

La razón exacta de que los berinmo cuenten con solo cinco colores en su paleta cultural es algo que, una vez más, puede reseguirse hasta la predilección —cableada en nuestro cerebro— por una categorización óptima: la organización de objetos o estímulos en el número de montones más eficaz. Pensemos un poco en ello. En las selvas no hay mucho azul, ¿verdad? Pero sin duda hay muchísimo verde. Así pues, ¿por qué molestarse con el azul cobalto y el azul lapislázuli cuando tienes helechos, bosques y un millón de brotes intermedios? Por otra parte, lo que se considera óptimo es algo que puede variar enormemente. No solo según las situaciones, sino también según las culturas, las sociedades, las civilizaciones… e incluso las especies.

«Si un león pudiera hablar —escribió el filósofo austríaco Ludwig Wittgenstein—, no lo entenderíamos». Hasta hoy, nadie ha sabido a ciencia cierta qué tenía en mente Wittgenstein cuando escribió su observación, célebre por lo críptica, pero una de las posibles interpretaciones resulta bastante obvia. Si un rey de la

selva medio estaría encantado rugiendo sin fin ante miles de sutiles variaciones de olores, nosotros, los seres humanos, con unos hocicos comparativamente menos potentes, tendríamos problemas para captarlo. Nuestros «visores» olfativos son de mucho menor alcance. De hecho, las categorías fenomenológicas que nuestros cerebros invocan a partir de la realidad no solo reflejan la estructura del mundo que nos rodea, sino que también revelan los imperativos cognitivos únicos de las sociedades y las culturas concretas, tanto pasadas como presentes. Y no solo por lo que respecta al color.

Los gauchos argentinos, por ejemplo, tienen a su disposición más de doscientas palabras para describir los colores de los caballos, y en cambio dividen el mundo de las plantas en apenas cuatro categorías: *pasta* (forraje), *paja* (litera), *cardo* (material astilloso) y *yuyos* (todas las demás plantas). De modo similar, aunque la letanía de que «los esquimales tienen centenares de palabras para referirse a la nieve» ha sido desmentida repetidamente por lingüistas desesperados de todo el mundo, ahora resulta que sí encierra algo de verdad. Aunque la lengua inuit no cuenta con un término genérico para el agua, ciertamente no viven con escasez de terminología para los distintos tipos de agua helada. Y luego, por supuesto, tenemos a nuestros especialistas en pintura con su vocabulario de sinónimos para el azul y sus visores enfocados a unas diferencias arcanas, imperceptibles.

Otro caso relacionado, igualmente curioso, tiene que ver con la conciencia espacial. El guugu yimithirr es una lengua indígena australiana —de la que deriva el término *canguro*— que carece de una categoría de palabras altamente específica y muy generalizada: la de aquellas que representan la orientación espacial con respecto a la posición corporal, como por ejemplo, «izquierda», «derecha», «delante» o «detrás». En el caso del guugu yimithirr, en cambio, todas las indicaciones se dan sobre la base de dónde se encuentra el interlocutor en relación con los cuatro puntos cardinales. Sus hablantes pueden referirse al «espejo al este del tocador», por ejemplo; o «al hombre más allá de tu hombro sur». Y, además, su recuerdo de acontecimientos pasados vendrá salpicado de referencias a los puntos cardinales. ¿Significa eso que existe un grupo de individuos superbién orientados en un rincón aislado de Queensland que poseen un sentido muy potenciado de la

orientación comparado con el resto de nosotros? Pues sí, absolutamente. Los estudios revelan que los hablantes de guugu yimithirr tienen lo que se ha descrito como una «afinación perfecta para la orientación». Independientemente de dónde se encuentren o qué vean, tanto si se mueven como si están quietos, siempre saben dónde está el norte. Es importante comentar que el color es un tipo especial de categoría. A diferencia de los caballos, las plantas o el hielo, o incluso, por cierto, de las indicaciones espaciales, el color no posee una relevancia significativa solo en un puñado de culturas aisladas, sino que más bien constituye un componente integral de toda percepción visual, y encarna propiedades funcionales de advertencia que se codifican universalmente para tres imperativos psicológicos: precaución (pensemos en las señales de *STOP*), contingencia (pensemos en el camuflaje) y conveniencia (pensemos en el deporte: ¿habéis intentado jugar a billar con todas las bolas del mismo color, o a fútbol con los dos equipos vestidos con equipaciones idénticas?).

Pero no todos los colores nacen iguales. Algunos, sobre todo los más «viejos», tienen unos andares evolutivos mejores que sus hermanos policromáticos. Si reseguimos, en cualquier lengua, viva o muerta, el orden de aparición de los distintos colores —su orden de nacimiento, por así decirlo—, veremos que nos aparece un patrón claro. El verde no aparece en una lengua antes que el amarillo, el amarillo no aparece antes que el rojo, ni el rojo antes que el blanco y el negro [6]. El azul aparece después del verde.

La posible razón de todo ello puede reseguirse tanto hasta la frecuencia como hasta la importancia de una tonalidad concreta en el entorno ancestral natural. Los primeros vertebrados, los peces sin mandíbula (agnatos), de los periodos cámbrico y ordovícico (hace 450-550 millones de años), vivían en lagunas pequeñas, poco profundas, en los bordes cristalinos de los poderosos océanos, rebosantes de vida. Su dieta se basaba poco en las preferencias estéticas. Obtenían el sustento del sustrato fangoso, donde el sentido de la vista era poco importante. Como tal, igual que le ocurría a la ameba, dicho sentido se habría enfocado sobre todo a monitorizar la aparición de depredadores a través de simples fluctuaciones de la iluminación ambiental: a discernir el movimiento de una sombra repentina, por ejemplo. Los únicos

«colores» de cierta relevancia para los agnatos habrían sido el claro y el oscuro. El blanco y el negro. Esconderse o salir.

Si avanzamos hasta la era moderna —hace dos millones de años — veremos que los sistemas visuales de nuestros antepasados, los cavernícolas, se habrían orientado, de manera similar, a detectar y a responder a cambios rápidos e inesperados de visibilidad inmediata. Como ya se ha dicho, la presencia no anticipada de algo grande, con colmillos, en la boca de la cueva habría hecho que el mundo se oscureciera, literalmente. Habría sido un caso de «o abierta o cerrada», en el sentido de una puerta principal y también en otro sentido figurativo, metafórico. Así que no puede sorprender que esos dos colores siempre aparezcan primero. Si bien el color era importante para nuestros antepasados prehistóricos, el contraste lo era aún más.

Lazarus Geiger, filósofo y lingüista alemán del siglo XIX, prestó algo más de atención a las longitudes de onda del espectro electromagnético. Inspirándose en la exhumación cromática de los textos griegos antiguos a cargo del que por entonces era canciller del Tesoro británico, William Gladstone (este había descubierto que la palabra *negro* aparece aisladamente casi doscientas veces en la *Odisea* de Homero, y que *blanco* aparece cien, mientras que *rojo, amarillo* y *verde* aparecen menos de diez veces cada una, y *azul*, de hecho, no figura ni una sola vez; Homero, por ejemplo, en la *Ilíada* describe el Egeo como «el mar vino oscuro»), Geiger desenterró un patrón similar en otras obras, entre ellas las sagas islandesas, el Corán, ciertas alegorías chinas antiguas y una versión antigua en hebreo de la Biblia.

Su conclusión resultaba ingeniosa. Según él, el dominio del negro y la relativa preeminencia del amarillo y el rojo en la federación del color, junto con la primacía correspondiente de esos tres descriptores hallados en el lenguaje, nacía de las maneras primitivas de nuestros antepasados de designar el ocaso, el amanecer y la salida del sol [7].

De los *Vedas* hindúes, por ejemplo, Geiger escribió lo siguiente:

> En esos himnos, de más de diez mil líneas, abundan las descripciones de los cielos. Pocos temas hay que aparezcan con más frecuencia. El sol y los juegos rojizos de colores al

> amanecer, el día y la noche, las nubes y los relámpagos, el aire y el éter, todas esas cuestiones se despliegan ante nosotros una y otra vez. […]. Pero hay una cosa que nunca aprenderíamos leyendo esos antiguos cantos. […] Que el cielo es azul.

Las evidencias neurocientíficas tienden a avalar esa teoría. La investigación demuestra, por ejemplo, que la jerarquía emergente de términos para los colores en todas las lenguas y culturas revela una correlación exacta con la capacidad de reacción de nuestra corteza cerebral visual a las distintas frecuencias del espectro visible. Es decir, que cuanto más reacciona nuestro cerebro a la frecuencia de un color —dicho de otro modo, cuanto más destaca la longitud de onda—, antes aparece este en nuestro lenguaje.

Si ese es el caso (y expresiones conocidas, gastadas de tanto uso, como «código rojo», «semáforo en rojo» y «agitar un capote rojo delante de un toro» parecerían corroborar esos hallazgos), ¿es casual que las señales de advertencia ante posibles peligros, en prácticamente todas las sociedades o culturas, muestren las mismas combinaciones de colores —negro, rojo y amarillo— a las que recurre la naturaleza para avisar de la existencia de criaturas peligrosas? ¿Y que el azul, un color que se observa comparativamente poco en la naturaleza, no solo sea el último término referido a un color básico en aparecer en todas las lenguas, sino que también muestre unos efectos psicofísicos que resultan diametralmente opuestos al primero en materializarse, es decir, al rojo[8]? En absoluto. La coloración de advertencia (o, como la llaman los etólogos, el aposematismo) es, básicamente, lo contrario del camuflaje. La función es hacer que el animal (una avispa o una serpiente coral, por ejemplo) resulte bien visible a los posibles depredadores de manera que estos se den cuenta de su presencia, que la recuerden y que la eviten deliberadamente.

La estrategia funciona mediante los principios del condicionamiento clásico. Los depredadores potenciales asocian la presencia del estímulo «incondicionado» (la coloración de advertencia) a la del estímulo «condicionado» (una picadura, una mordedura, una toxina), de manera que se aprende a evitarlas. En encuentros posteriores, la mera aparición de la coloración ofensiva basta para detener el ataque. Cuanto más destaca el estímulo

incondicionado, más útil e instructivo resulta el tutorial: cuando más dura y más rápidamente se aprende la lección, más perdura en la memoria.

Todo se reduce a una sencilla pregunta que ya se está convirtiendo en un tema básico y recurrente del libro: ¿cuántas categorías de colores o, ya puestos, de cualquier otra cosa, nos exigen nuestros mundos que tengamos? La biografía del azul no es bien conocida. Esa materia prima del cielo, y de muchísimos cuartos de baño, es, como descubrieron Gladstone y Geiger, más joven de lo que parece. Varios millones de años más joven, de hecho. Ni los antiguos griegos ni los antiguos israelitas tenían una palabra para él. Y lo mismo les ocurría a las culturas nórdicas e indochinas de la época. No la necesitaban. De la misma manera que nosotros no necesitamos una para el naranja hasta el siglo XVI. Sí, el cielo era azul. Pero ni era amenazador, ni era nutritivo ni era lucrativo. Y, además, ¿lo era realmente [9] ?

Pero en el caso de los antiguos egipcios, las cosas eran distintas. Únicos entre las primeras civilizaciones en el uso de un término independiente para ese color, tenían buenas razones para hacerlo. Había algo exclusivo en la cultura del Imperio Antiguo (2686-2181 a. C.) que así lo requería. No se trataba de nada de gran importancia ecológica o evolutiva, sino más bien de un planteamiento fríamente comercial que, cuatro milenios después, une cosas como Levi's, Cadbury y los New York Giants con aquellos emprendedores faraones: la cosecha, la producción y la exportación a gran escala del «azul egipcio».

Originalmente, los egipcios, que habían desenterrado la piedra lapislázuli y la habían usado para adornar las tumbas de los antiguos monarcas y los ojos de Cleopatra, descubrieron que recurrir solo al lapislázuli para adquirir su exquisito tono celestial resultaba tanto restrictivo como prohibitivamente caro. Así que sacaron sus tubos de ensayo y sus quemadores de Bunsen, se pusieron sus batas blancas y sus gafas protectoras y se dedicaron a encontrar una alternativa.

Y su triunfo fue espectacular. Al calentar cal, arena y cobre en un silicato de cobre y calcio, se encontraron con un polvo del color del cielo y el mar, un polvo ineludiblemente destinado a convertirse en el primer pigmento sintético del mundo. El pigmento se usaba

para pinturas y adornos de tumbas. Y, además, en la fabricación de alfarería, tejidos y joyas. Su prestigio era considerable y su uso se extendió sin descanso por el Mediterráneo oriental, a través de Egipto, Mesopotamia y Grecia, hasta los confines más alejados del Imperio romano. Como también se extendió el nombre de su tonalidad opulenta y muy solicitada. En un principio fue la necesidad, y después vino la palabra. En los zocos y los bazares de Oriente Próximo y Egipto, el azul, literalmente, se había hecho un nombre por sí mismo. Y cada vez que le cuento a la gente la historia de cómo llegó a ser, me miran como si estuviera de broma. Como si estuviera inventándomelo todo.

Pero no.

Por mucho que cueste creerlo, el lenguaje es alucinógeno. No solo nos hace ver cosas que no están (¿os acordáis de los cristales rotos en el estudio del accidente de coche?), sino que nos hace ver cosas que sí están.

En 2018, un hilo de Twitter aparentemente inocuo encendió un debate que polarizó internet en dos facciones duramente enfrentadas. Aportó a la cancha de la conciencia pública, de un plumazo, una cuestión profundamente filosófica que pasó a debatirse con la vehemencia y el partidismo de un punto de tenis muy disputado en el torneo de Wimbledon.

¿De qué color son las pelotas de tenis?

Las respuestas mostraban una considerable variación. Amarillas. Verdes. Verde lima. Color chartreuse. Amarillo reflectante. Amarillo fluorescente. Esas fueron algunas de las propuestas planteadas. Así pues, ¿quién mejor para zanjar la discusión que Roger Federer, posiblemente el tenista con el mejor golpe de la historia del tenis?

—Eh, Roger —gritó una voz entre la multitud, cuando el veinte veces campeón de un Grand Slam saludaba a sus fans en Chicago—. ¿Las pelotas de tenis son verdes o amarillas?

Sin pestañear, Federer lanzó lo que le pareció que era un revés directo al otro lado de la red.

—¡Amarillas! —replicó, sonriendo.

Pero lejos de anotarse el tanto, la respuesta de Federer no hizo sino caldear aún más el ambiente.

Todos sabemos cómo es el color amarillo y todos sabemos cómo es el verde. Pero ¿podemos atrapar la franja del espectro, trazar una línea divisoria clara en el arcoíris, en el punto exacto en que tiene lugar la transición entre los dos? ¿Allí donde los granos de amarillo se convierten en un montón de verde? ¿Allí donde la Colina Verde se convierte en la Montaña Amarilla? La respuesta es que no. O que, si podemos, mañana será otra cosa. Y distinta a la línea que otro pueda trazar en el éter lima-limón.

¿Cuál es la razón por la que no podemos hacerlo? Es fácil. Porque no lo necesitamos. Nunca lo hemos necesitado. En ningún punto de nuestra historia evolutiva las circunstancias nos han planteado la necesidad de diseccionar el espacio del color amarillo-verde en gran detalle, de categorizar y catalogar cada matiz, cada tono, con precisión de forense[10]. De haber sido así, no solo tendríamos la respuesta ya preparada para el enigma de las pelotas de tenis, sino que también estaríamos todos de acuerdo. Y no solo sobre la «marca» del color: amarillo o verde; sino también sobre el «modelo»: «musgo mojito» o «césped limonada». En cambio, nuestros visores de uso diario están ajustados no al nivel cuántico, microscópico, de los diez millones de colores potencialmente visibles a simple vista, sino al nivel de los colores primarios que existen. Al nivel al que el precio de equivocarse, por una parte, y el esfuerzo de acertar, por otra, se equilibran de manera óptima. A un nivel, según la expresión acuñada por el especialista estadounidense en ciencia cognitiva Herbert Simon, «sufisfactorio» (es decir, a la vez suficiente y satisfactorio).

Como los planos y las escenas de una película, hay los suficientes para hacer que el largometraje siga avanzando. Pero si son demasiados, o demasiado pocos, literalmente nos perdemos la trama. El amarillo y el verde son blanco y negro desde la distancia. Y esa distancia la establece, ese ámbito lo define, la mano de la selección natural. Tenemos licencia para «binarizar» el color, pero solo desde el ángulo adecuado.

8

El juego de los marcos

> De pronto me impactó que un guisante diminuto, bonito, azul, fuera la Tierra. Levanté el pulgar, cerré un ojo, y el dedo bloqueó el planeta Tierra. No me sentí como un gigante. Me sentí muy muy pequeño.
>
> NEIL ARMSTRONG

—Hola, Kevin —me saludó el administrador del departamento cuando entré en la facultad una mañana, ya tarde—. ¿Cómo te va?

—Me estoy muriendo —respondí—. ¿Y tú?

Su cara fue un poema. Creo que pensó que se lo decía en serio.

—Bien… ¿Crees que podrías hacerme llegar las notas de los trabajos antes de que decidas diñarla? —preguntó—. La junta de evaluación se reúne el viernes y me las voy a cargar si las calificaciones no están puestas. Ya me disculparé yo en tu nombre.

Levanté la mano y subí a mi despacho. A ese hombre no se le daba muy bien consolar a los demás. Pero entonces empecé a pensar en lo que acababa de decirle. *Muriendo*. Una palabra muy fuerte. ¿Realmente me sentía tan mal? Después de pensarlo un poco, llegué a la conclusión de que no exactamente. Quizá algo chafado. Pero había estado peor. En cualquier caso, lo que estaba claro era que no me estaba muriendo. Entonces ¿por qué se lo había dicho?

Un tiempo antes, cuando estaba en la Universidad de Cambridge, llevé a cabo un estudio en el que me dediqué a monitorizar los patrones de discurso de cuarenta alumnos durante una hora a lo largo de una semana. El estudio era muy básico. Cada

alumno, sencillamente, grababa sus conversaciones durante una franja de sesenta minutos asignada aleatoriamente, durante siete días consecutivos, y después entregaba los archivos para su análisis. A mí me interesaba saber en cuánta hipérbole incurrían.

Los resultados fueron extraordinarios. Todos los alumnos recurrían al uso de al menos siete descriptores de «blanco o negro» en cada una de las horas monitorizadas: *brutal, asqueroso, aterrorizado, delirante*… Los adjetivos y las expresiones ultrapotentes les brotaban de la boca.

¿Sorprendidos? ¿Quizá, incluso, anonadados? Pues no deberíais estarlo. Intentad llevar a cabo el siguiente ejercicio y veréis por qué. Más abajo encontraréis diez parejas de descriptores «blanco o negro». Se trata de palabras corrientes, de uso cotidiano que la mayoría de nosotros usamos constantemente. Copiad esas palabras en una hoja de papel y, junto a cada pareja, anotad una única palabra que describa con precisión la zona gris entre los dos extremos. Algunas son fáciles; otras, algo más difíciles.

He aquí un ejemplo: «negro» y «blanco», para los que la respuesta evidente es «gris». (Si no habéis respondido así, quizá es mejor que os saltéis esta sección y paséis a la siguiente).

1. Arriba y abajo
2. Introvertido y extravertido
3. Bueno y malo
4. Pasivo y agresivo
5. Grande y pequeño
6. Rugoso y suave
7. Izquierda y derecha
8. Despierto y dormido
9. Alto y bajo
10. Contento y deprimido

Si todo ha ido bien, ahora deberíais tener diez palabras anotadas delante de vosotros. Si es así, dedicad un momento a pasar la vista sobre ellas. ¿Detectáis un hilo común? Si vuestras respuestas se parecen en algo a las de los alumnos de Cambridge a los que sometí al experimento, así debería ser.

Revisemos algunas de las posibles respuestas. Bueno, si no estás arriba ni abajo, evidentemente estás en medio. Así que acertar esta

no tiene mérito. Si no eres bueno ni malo, entonces podrías ser descrito como mediocre. Si no te corresponde una grande ni una pequeña, entonces tal vez quepas en una mediana. Si, políticamente, no eres ni de izquierdas ni de derechas, entonces quizá seas moderado. Y si no eres ni alta ni baja, entonces es posible que tengas una estatura promedio.

¿Habéis anotado algunas de esas palabras? Estoy seguro de que al menos una o dos. Pero detengámonos un momento y prestemos atención a esas cinco palabras: *medio, mediocre, mediana, moderado, promedio*. No son palabras precisamente inspiradoras, ¿verdad? De hecho, en los ámbitos de las relaciones públicas y la publicidad, son casi tabú.

Y otra cosa. ¿Os ha ocurrido que habéis empezado a tener dificultades con las parejas correspondientes a los números pares? Si es así, no os ocurre solo a vosotros. Ninguno de los alumnos que se sometieron a la prueba fueron capaces de llenar el vacío entre pasivo y agresivo ni entre rugoso y suave con una sola palabra. Algunos no lo consiguieron ni con cien. Y eso es algo preocupante. Si no existe una terminología clara, fácilmente disponible para describir de manera adecuada la zona de grises entre ciertos pares de adjetivos en blanco o negro, entonces, a causa de esa hambruna lingüística, nos vemos forzados a hablar y a pensar términos polarizados, de blanco o negro. Con consecuencias imprevistas y de largo alcance.

Conviene no olvidar que las etiquetas trazan líneas divisorias.

Pensad, por ejemplo, en la última vez que pasasteis por una experiencia ligeramente embarazosa y que le contasteis a un amigo que aquello era «espantoso», «horrendo» y que «os queríais morir». ¿De verdad queríais que se abriera la tierra y se os tragara? ¿O en realidad era más bien que os apetecía acercaros a un rincón tranquilo y hacer como que no había pasado nada? Alternativamente, pensad en la última vez que fuisteis al cine y, al salir, empezasteis a hablar de «el malo de la película». ¿Son los «malos» totalmente malos en realidad? Sin duda, todos ellos —desde el Joker, archienemigo de Batman, hasta Hannibal Lecter, el psiquiatra convertido en asesino en serie de *El silencio de los corderos*— tienen algunas cualidades que los redimen. En el caso del Joker, su caótica confianza; en el de Lecter, su genialidad y su

caballerosidad.

En marzo de 2020, trasladé mis preocupaciones a la lexicógrafa, etimologista y escritora Susie Dent, un rostro muy popular para millones de personas en el Reino Unido a lo largo de las últimas décadas por ser la experta en lengua de un programa de Channel 4 llamado *Countdown*. Se suponía que íbamos a encontrarnos para tomar algo en la cafetería de Saint Mary the Virgin, en el centro de Oxford, pero a causa de la preocupación por el coronavirus, el local había cerrado sus puertas. Hasta el mismísimo Dios se confinaba. De modo que conversamos por teléfono.

—El psicólogo eres tú, así que sabrás mucho más que yo —me advierte Susie—, pero hace poco leí algo sobre un estudio que demostraba que los extravertidos usan mucho más vocabulario extremo que los introvertidos. Dicen «abrasador» en vez de «caluroso», por ejemplo. O, si están hablando de tu libro, dirían que era «brillante» más que «informativo». Al parecer, la causa es que el cerebro del extravertido necesita más estimulación cortical para obtener el mismo nivel de excitación que el cerebro del introvertido, y una de las maneras de hacerlo es obtener un «chute» mayor a partir de las palabras que usan. Convierten el lenguaje en algo más extremo.

»¿Crees que podría estar ocurriendo lo mismo a un nivel más general con el lenguaje? Ya sabes… ¿Con la sociedad en conjunto? Hoy en día se nos exige tanta atención con tantas cosas que, para poder hacernos oír por encima de todas esas interferencias lingüísticas que hay ahí fuera, las palabras que tenemos que usar han de ser más gruesas, más fuertes y… no sé, quizá más tremendas.

»Es algo que se ve bastante en publicidad, por ejemplo, donde la competencia por conseguir la atención es algo así como un deporte olímpico. Si, después de que se levanten las restricciones de distancia social impuestas por el virus, claro está, saliera a comprar sombra de ojos o colorete, tendría problemas para encontrar los anticuados “rosa de Damasco” o “ciruela fresca”. Lo que me encontraría sería con productos con nombres como Glow Job, Gash o Deep Throat[1], marcas que gritan sexo por todos los poros.

Y esa moda no se circunscribe a la publicidad. Nuestra tendencia al aumento lingüístico está en todas partes, tal como señala Susie.

Antes, en las previsiones meteorológicas se nos decía que haría frío, que llovería o que haría viento. Hoy en día nos inundan de melodrama meteorológico, nos anuncian portentosas desgracias, tormentas «Frankenstein» y armas climáticas en las que las lluvias se «organizan» y los vientos «bombardean». Los gobiernos ya no emplean a expertos, sino a «sabios». Y si solicitas empleo de reponedor o de barrendero, buena suerte si los encuentras, porque es más probable que los puestos que te ofrezcan sean de «ejecutivo de renovación de existencias» o «técnico de superficies».

La verdad de la cuestión, cuando uno empieza a planteársela, supone un baño de realidad. Sucumbimos constantemente a esos patrones del discurso polarizados, en blanco o negro: cuando hablamos de películas (alucinante), comida (divina), vacaciones (irrepetibles)… De todo. Así que, naturalmente, cuando mi colega me preguntó cómo estaba, yo le dije que me estaba muriendo. Caricaturicé mi estado físico. ¿Le conté una mentira deliberada? Por supuesto que no. ¿Por qué habría de mentirle sobre lo mal que me sentía? Pero lo que sí hice, de manera totalmente inconsciente, por otra parte, fue recurrir al lenguaje dicotómico. Exageré mis sensaciones de letargo general, común y corriente. Y al hacerlo —aquí es donde la cosa empieza a ponerse rara— posiblemente me hice a mí mismo más delicado, letárgico y debilitado de lo que en realidad estaba. Las palabras que usamos influyen no solo en el modo en que los demás ven las cosas; también influyen en nuestra propia manera de verlas[2].

Para ilustrarlo, resumo aquí otro estudio simple que llevé a cabo en otra ocasión. Empecé por dividir a unos estudiantes universitarios en dos grupos. A cada uno se le entregó una lista de diez adjetivos que debían incluir en el curso de sus conversaciones diarias, durante una semana, un total de cinco veces al día. A un grupo se le dio una lista con adjetivos «extremos» como, por ejemplo, *brillante, horrible* y *fatal*, mientras que al otro se le ofreció una lista de descriptores «de punto medio» del tipo *más o menos, equilibrado* y *corriente*.

Al final de la semana, a cada participante se le presentó una imagen, en una pantalla de ordenador, de una escala de grises en degradado continuo (el continuo no aparecía aislado, sino en medio de otros test puestos ahí para disimular) y, usando el cursor, debían

indicar en qué punto de la escala les parecía que esta «entraba en la zona negra» y «entraba en la zona blanca», respectivamente.

Los propios resultados fueron bastante «blancos y negros». Los alumnos que habían estado usando palabras extremas durante toda la semana demostraron un umbral significativamente más bajo tanto para el «negro» como para el «blanco», es decir, que sus límites de lo que eran zonas negras y blancas estaban mucho más cerca del punto central de la escala que en el caso de aquellos cuyo lenguaje había sido más moderado y comedido.

Según parece, vemos lo que decimos.

Fijémonos una vez más en la lista de palabras. ¿Con qué frecuencia usamos las palabras *contento* y *deprimido* en el curso de nuestras conversaciones cotidianas? ¡Con mucha! Seguramente ya lo habréis hecho hoy sin daros cuenta siquiera. Y con fundamento. Ir al grano con palabras-comodín como esas, encajando la gran diversidad de la vida en esos cajones de ofertas de blanco o negro, hace que nos resulte más fácil a nosotros responder cuando los demás nos preguntan cómo estamos.

No obstante, a largo plazo, estaremos acumulando problemas. Seguro. Tan seguro como que estar aquí encorvado sobre mi ordenador, tecleando estas palabras, entregado a una pésima postura lingüística, hará que, tarde o temprano, tenga estrés, dolores y, en algún caso, incluso deformidades. El caso del término *deprimido* es un ejemplo claro. A causa del constante mal uso y el desgaste terminológico, la designación médica de *deprimido* ha pasado a ser tan equivalente, para el gran público, a estar harto, a no encontrarse bien del todo, que la gente que está realmente deprimida —las personas incapacitadas por esa enfermedad psicológica desesperadamente debilitante que es la depresión clínica — suele percibirse como débil.

Todos hemos llorado la muerte de un ser querido, no nos han ofrecido el ascenso que esperábamos, hemos pasado por una ruptura sentimental. Todos nos hemos sentido algo bajos de moral de vez en cuando. Un poco… bueno… deprimidos. Pero hemos superado el bache, ¿verdad? Lo hemos superado. Nos hemos repuesto. Entonces ¿por qué ellos no pueden?, nos preguntamos, confundidos por la prevalencia, por la democratización de ese descriptor que en otro tiempo fue un término clínico.

—Ocurre lo mismo con términos como *impresionante* o *épico* —observa Susie—. En el uso cotidiano de hoy, han pasado a ser palabras a las que recurrimos para múltiples propósitos, para eventos y experiencias que son cualquier cosa menos impresionantes o épicas. Para cosas que son simplemente útiles o moderadamente prácticas. Y otro tanto puede decirse de palabras como *estrella* o *héroe*. Hoy en día, a cualquiera se le llama «estrella» o «héroe». Alguien que nos paga un café, que nos lleva a casa en coche, que no nos monta un escándalo cuando retrasamos una reunión.

»*Tragedia* y *desastre* también son buenos ejemplos. "No me creo que haya fallado ese penalti. ¡Qué tragedia!". "Oh, no. Me he quedado sin té. ¡Qué desastre!". ¿Qué hacemos entonces cuando nos enfrentamos a una tragedia de verdad, cuando nos golpea un desastre auténtico? Nuestros pasadizos de vocabulario están vacíos porque, presas del pánico, hemos comprado todas las "über-palabras".

»Quizá —prosigue—, esa sea la razón de que los emojis hayan tenido tanto éxito en los últimos años. Son como pequeños bombones de lenguaje llenos de azúcar semántico que sacamos de los estantes en momentos de…

—¿Crisis lingüística? —suelto yo.

Susie se echa a reír.

—De necesidad —continúa—. Es verdaderamente una…

Estoy a punto de adelantarme de nuevo, pero esta vez ella me gana.

—… Pena —advierte—. Ni se te ocurra llamarlo «tragedia».

Si hemos de señalar a alguien con el dedo, podríamos culpar a nuestros primeros antepasados. Para nuestros ancestros prehistóricos, la necesidad de discriminar entre las propiedades básicas de experiencias y artilugios primitivos —claro, oscuro, rápido, lento, afilado, romo— y la necesidad de comunicar esas diferencias dio lugar, con la aparición del lenguaje, a gran cantidad de palabras de blanco o negro. Se trata de un vocabulario binario que, como ya hemos visto, controla aún hoy nuestros pensamientos y conversaciones y domina las páginas de prácticamente todos los

glosarios o diccionarios que decidamos consultar. No solo transmite a quienes nos rodean cómo nos sentimos —nuestras emociones, deseos, intenciones y actitudes—, sino que informa y sostiene esos estados, que son orgánicos de manera inherente y gratuitamente sugestionables.

Sus orígenes precisos son desconocidos, por supuesto. Pero una posibilidad es que parta de una «cognición encarnada», la influencia no de la mente sobre el cuerpo, sino del cuerpo sobre la mente. ¿Es posible que nuestros antepasados hubieran empezado a antropomorfizar el «esto» y el «aquello» de sus mundos primitivos, polémicos, estrictamente sobre la base de su propia simetría fisiológica… ojos, orejas, manos, pies? Se trata de una idea ingeniosa que no carece de fundamento. En el campo de la psicología del desarrollo, por ejemplo, el concepto de «duocidad» se refiere a la presencia natural de pares de elementos a partir de los que el bebé deriva un sentido del «yo» y del «otro», de modo parecido a como *decimal* deriva de la «diecidad» (del latín *decem*) y la enumeración con los dedos[3]. En efecto, ¿podría el concepto de ser diestro o zurdo tener algo que ver en el caso que nos ocupa? Los orígenes del prejuicio, la discriminación y la estigmatización, ¿podrían ser efectos colaterales de una variación natural en algo tan trivial y arbitrario como la destreza manual básica?

Una vez más, no es algo descabellado. Entre nuestros antepasados, como entre nosotros, predominaban los diestros. Existen registros dentales (por centrarnos en un solo tipo de prueba) que demuestran que preferían la mano derecha cuando trabajaban y, probablemente, también cuando comían[4]. Si las herramientas antiguas se diseñaban teniendo en mente a usuarios diestros, no es mucho suponer que las dificultades con las que se habrían encontrado los zurdos habrían podido llevarlos al ridículo social, igual que ocurriría unos dos millones de años después, como consecuencia de la revolución industrial, cuando estos debían manejar una maquinaria también diseñada para sus congéneres mucho menos torpes y significativamente más numerosos.

Podrían hallarse pistas en el lenguaje. En inglés, por ejemplo, la palabra *left* (izquierda) deriva del vocablo anglosajón *lyft*, que significa «débil». Y la palabra *siniestro* deriva del latín y significa «izquierda». Esa relación sombría entre la derecha y el bien, por una

parte, y la izquierda y el mal, o el mal augurio, por otra, se da en diversas lenguas, entre ellas el francés, el chino, el español, el italiano, el alemán, así como en los dialectos nórdicos y eslavos.

Sean cuales sean las raíces de la «otridad», de la cognición binaria y del pensamiento en blanco y negro, no hay glosario ni diccionario en el mundo que no muestre esas huellas lingüísticas opuestas. En efecto, tan persistente resulta la polaridad emotiva innata en nuestro vocabulario que podríamos sentir la tentación de defender, como, de hecho, han defendido algunos muy enfáticamente, que nuestro dominio de las palabras no evolucionó meramente (como una postura más sensata, por otra parte, así parecería indicarlo) como una ayuda a la comunicación, como un medio primero rudimentario y luego cada vez más complejo para transmitir la información de manera más precisa, sistemática y contextualmente clara, sino también como instrumento de engaño, sofistería y subterfugio; como mecanismo de persuasión para quienes resulta que son buenos en ello, para adaptar, camuflar y exagerar la verdad a fin de dominar a otros con mayores dificultades lingüísticas.

Como muchas ideas darwinianas sobre funciones psicológicas, ese planteamiento de «estafa divina» en la evolución del lenguaje todavía está pendiente de validación teórica. Hay pruebas tanto a favor como en contra de él. Dejando de lado la procedencia evolutiva, pocos negarían que el lenguaje es la clave de la persuasión; que tanto en sus formas habladas como escritas, constituye, con posterioridad a la aparición de la consciencia, un medio indispensable de influencia social. Hay otros a nuestra disposición: las armas, el sexo, el miedo, las drogas y la venganza, por enumerar solo unos pocos. Sin embargo, el lenguaje aporta notables ventajas. Para empezar —y no es poca cosa—, es legal. Al menos casi siempre. En segundo lugar, es democrático. Está fácilmente disponible para la mayoría de nosotros. Y, en tercer lugar, quizá lo más importante de todo sea que, si se despliega de la manera correcta, en el momento oportuno y por parte del individuo (o individuos) adecuado, es capaz de provocar un cambio sincero, duradero y cuidadosamente evaluado —de mentalidad, de perspectiva, de actitud— que una bala disparada en la cabeza, simplemente, no puede lograr.

Uno de los atributos más poderosos del lenguaje en este sentido se encuentra en su facilidad para llevar el curso de una discusión desde una posición o planteamiento hasta su extremo ideológico opuesto, confiriendo, al hacerlo, una perspectiva diferente o contrastada de un modo muy parecido al de un metal que conduce el flujo de electricidad en un circuito entre dos polos opuestos. Si alargamos algo más la analogía, podríamos sustituir los «electrones» por «hechos» y la «corriente» por una «línea de razonamiento», de modo que el lenguaje pueda verse como posibilitador de cambios de opinión mediante la transferencia de información, desde unas posiciones percibidas de mayor conocimiento y comprensión hasta otras que suscitan una confianza o una certeza más mermadas. Dicho de otro modo, el lenguaje nos aporta la capacidad de recabar, disponer, seleccionar y presentar la información de tal manera que compita con creencias contradictorias. Nos permite construir una alternativa, una realidad antagónica y aparentemente «superior» con la que poder desafiar, enfrentarse y, en el mejor de los casos, desplazar a la realidad «mermada» del individuo o grupo de individuos cuyas opiniones se intentan cambiar.

Ver lo que decimos es una cosa, como descubrimos en el capítulo 7. Hacer que los demás vean lo que decimos… eso es persuasión. Pero puede decirse, casi literalmente, que hay cosas que el ojo no ve, tanto si hablamos de los objetos materiales que componen nuestro entorno físico como de artefactos psicológicos —los valores, creencias, opiniones e ideologías— que componen nuestro entorno social. El lugar desde el que vemos las cosas, la atalaya desde la que observamos, tiene tanto impacto en lo que nuestro cerebro percibe como realidad, y lo que nuestra mente acepta como verdad, como las cosas mismas.

Hace ya unos años, expuse brevemente mi analogía del circuito eléctrico a uno de los más prestigiosos magistrados del Reino Unido en su suntuoso despacho de paredes forradas de madera de roble, ubicado en la plaza londinense de los Lincoln's Inn Fields. La captó al momento y le dio otra vuelta de tuerca.

—Es verdad —comentó—. La información viaja por el cerebro como la electricidad por un circuito. Pero debes tener en cuenta que, igual que la electricidad, busca el camino que le ofrece la menor resistencia. Los mejores abogados son los que pueden

organizar los hechos de un caso, las piezas del rompecabezas de pruebas, para crear la imagen más clara, más coherente en las mentes de los miembros del jurado. En otras palabras, los que son capaces de hacer que su versión de los hechos llegue más fácilmente al tribunal popular que la versión presentada por la parte contraria.

Podría decirse que son los maestros enmarcadores. Los que tienen la capacidad de pegar esas etiquetas a los lados de sus argumentos pulcramente empaquetados —los datos, los detalles, el quid de la cuestión, los matices— de un modo que no necesariamente proporciona el retrato más preciso de los acontecimientos que estos contienen, pero que, en cambio, apela más directamente a los sentimientos cognitivos y las sensibilidades psicológicas de aquellos que juzgan el caso.

Si las categorías son los productos, entonces los marcos son las marcas registradas y los nombres comerciales.

Evidentemente, ese enmarcado no tiene lugar solamente en los confines silenciosos, venerables, de los tribunales de justicia. Se da en todas las áreas de nuestra vida.

Y por toda clase de motivos.

Hace varios años, Andy McNab, el exsoldado del Servicio Aéreo Especial (SAS) metido a autor de éxito, y yo teníamos un amigo común por el que ambos estábamos algo preocupados. Nuestro amigo era el encargado de un quiosco de prensa en una localidad rural de Herefordshire, al norte de Londres, y vivía en un pueblo situado a casi diez kilómetros de su establecimiento. Todas las mañanas tomaba el autobús para ir al trabajo. Podría pensarse que no era precisamente Mark Zuckerberg, pero tampoco era un desharrapado. Salvo por una cosa. El hombre tenía un problema. Después de dejar las fuerzas armadas británicas con expediente estelar y una reputación intachable, era incapaz de dejar de beber. Y a media mañana, todos los días de la semana sin excepción, se plantaba detrás de su mostrador, borracho como una cuba, y empezaba a soltar sus chorradas a quien quisiera escucharlo, y sus improperios a quien no quisiera, también.

La gente del lugar, cuando tenía ocasión, empezaba a murmurar. Y algunos incluso ya se desplazaban a pie hasta el pueblo de al

lado, donde había otro quiosquero menos dado a la bebida. En el horizonte económico empezaban a formarse nubarrones de tormenta. ¿Qué se podía hacer?

Una tarde, cuando estábamos por la zona, Andy y yo fuimos a verlo al quiosco y nos lo llevamos a comer algo. Andy había tenido una idea que a mí, en su momento, me pareció una locura pero que resultó ser obra de un genio.

—¿Has pensado alguna vez —le dijo— que si empiezas a ir al trabajo en bicicleta por las mañanas y vuelves en bicicleta a casa por la tarde, te ahorrarás dos billetes de autobús? Eso son más o menos tres libras diarias. En una semana te ahorrarías lo que cuestan cinco pintas de cerveza.

Más tarde, cuando estábamos en el coche, saqué el tema.

—Reconozco que no lo había oído nunca —dije—. Intentar ayudar a alguien para que deje la bebida animándole a ahorrar dinero para beber más.

Andy sonrió.

—Mike siempre ha estado en forma —dijo—. Ya veremos cómo acaba la cosa.

A la mañana siguiente, Mike se va al trabajo en bicicleta tal como le ha sugerido Andy. Y, por la tarde, vuelve a casa en bicicleta. Tres libras que me ahorro, piensa. Una cerveza «gratis» el domingo cuando vaya al *pub* Queen's Head. Para recordárselo, se saca tres monedas del bolsillo de la chaqueta y las mete en una lata vacía de café, que deja en el alféizar de la ventana. Al día siguiente hace exactamente lo mismo. Y dos días después, también. Al final de la semana, tal como predijo Andy, se encuentra con veintiuna libras en la lata, listas para convertirse en unas cuantas pintas de cerveza más, duramente trabajadas. Vacía la lata, se acerca al *pub* y se dispone a sumirse en un estado avanzado de suprema embriaguez.

A la semana siguiente, sigue exactamente la misma rutina, una rutina que mantiene también dos semanas después. La cosa continúa así cierto tiempo. Hasta que finalmente, un domingo a la hora del almuerzo, se lo piensa mejor. Tras varios meses yendo en bicicleta, está empezando a sentirse… bueno… un poquito mejor, más animado. Y no solo es eso: se ha dado cuenta de que tiene mejor aspecto. La verdad es que eso de ir al trabajo en bicicleta le

ha hecho replantearse aspectos de su vida, enfrentarse a las cosas más fríamente, bajo una luz más dura, más sobria. Tal como Andy había señalado, nuestro amigo siempre se había sentido orgulloso de su forma física. El cambio flotaba en el ambiente. Ahora que volvía a encontrarse mejor, empezaba a identificarse más con el «Mike de antes». El de antes de dejar el ejército. El de antes de que cambiara los tiros que con tanta puntería disparaba en el campo por los tragos. Andy había acertado. Desde ese momento, Mike ya no volvió atrás. Y todo porque dejó de ir en autobús para tener más dinero, para poder beber más.

Depende de cómo lo veas

A Andy siempre se le ha dado bien esa clase de truquitos. En su caso, no se trata tanto de arrojar nueva luz sobre las cosas, como de mover el foco para que la luz ilumine desde otro ángulo. No se trata tanto de repensar la situación, como de volverla a enmarcar. Por más que le duela admitirlo, no es el que inventó esa técnica. El primero en identificar esa verdad profunda, influyente, fue Aristóteles, el padre no solo de la filosofía occidental, sino también de la ciencia de la persuasión, que abordó en su clásico del siglo IV a. C. *Retórica*. A veces, el método más efectivo, poderoso y exento de problemas para conseguir que alguien cambie de opinión no es intentar cambiar las cosas, sino cambiar su manera de ver las cosas.

Para ilustrar el tema, pensemos en lo siguiente: un profesor de lengua inglesa de un colegio solo para niños entra en un aula y, tras escribir el siguiente enunciado en la pizarra, pide a los alumnos que añadan los signos de puntuación que faltan.

A woman without her man is nothing.
(«Una mujer sin su hombre no es nada»).

Entretanto, en la misma calle, en una escuela solo para niñas, su colega hace exactamente lo mismo. Cuando, más tarde, comparan los resultados, se asombran al descubrir que son totalmente distintos.

Los niños puntúan la frase de la siguiente manera: *A woman,*

without her man, is nothing («Una mujer, sin su hombre, no es nada»). En cambio, las niñas la interpretan así: *A woman: without her, man is nothing*. («Una mujer: sin ella, el hombre no es nada»).

Las palabras, en sí mismas, no cambian. No solo son exactamente las mismas, sino que aparecen en el mismo orden. Pero ha cambiado la sintaxis. Por así decirlo, la manera de «ver» esas palabras. Y esa sencilla disparidad en la disposición altera totalmente el significado.

El antiguo descubrimiento aristotélico sobre el secreto fundamental para influir con éxito —es decir, que si uno no puede cambiar el mundo, lo mejor es cambiar la manera de verlo— es algo que en la actualidad reconocen los expertos en persuasión como un gran tesoro científico. Pero quizá nuestro aval más célebre al conocimiento precursor de los antiguos haya llegado no en forma de análisis retórico o idiomático, sino como Teoría de las Perspectivas, un modelo probabilístico de toma de decisiones en condiciones de riesgo e incertidumbre desarrollado a finales de la década de 1970 por los psicólogos cognitivos estadounidenses Daniel Kahneman y Amos Tversky. Se trata de una teoría extraordinariamente simple y, sin embargo, gracias a ella, una tarde de nieve de diciembre, en el año 2002, casi un cuarto de siglo después de ser concebida y seis años después de la muerte prematura de Tversky, Daniel Kahneman se subió al estrado del Auditorio de Estocolmo para recibir un premio Nobel.

Lo que Kahneman y Tversky habían sacado a la luz con la Teoría de las Perspectivas era dinamita metafísica: una predisposición universal, y sin embargo hasta ese momento no detectada, que desde los días de nuestros antepasados más remotos había enmarcado toda clase de elecciones, decisiones y juicios que hacemos en el curso de nuestras vidas normales, cotidianamente.

Nuestro deseo de evitar una pérdida es mayor que el de buscar una ganancia.

O, dicho de otro modo, nos gusta ganar. Pero no tanto como detestamos perder.

Durante sus años de colaboración, Kahneman y Tversky debieron de pasar muy buenos ratos compilando los escenarios marcadamente ingeniosos —algunos reales, otros hipotéticos— que constituyen los elementos constructivos de su extenso corpus de

trabajo.

En realidad, uno de los estudios que está considerado como «real» fue cocinado por Kahneman junto con el también premio Nobel y economista del comportamiento Richard Thaler, e implicaba asignar aleatoriamente unas cuantas tazas de café gratis a unos cuantos estudiantes mientras que, a la vez, a unos cuantos compañeros suyos se les pedía que les ofrecieran a aquellos comprarles las tazas.

Cabría pensar que, aparentemente, se trataba de un ejemplo bastante inofensivo.

Sin embargo, cuando, durante la elaboración de las conclusiones del estudio, los dos especialistas compararon los precios medios propuestos por los posibles compradores y por los propietarios/vendedores, respectivamente, surgió una diferencia considerable: el precio medio propuesto por los vendedores rondaba los 7 dólares, mientras que los alumnos que intentaban adquirir las tazas ofrecían, en marcado contraste, una cifra en torno a los 3 dólares. La pérdida de la taza tenía más peso en la mente del vendedor que su obtención en la mente del comprador.

De los escenarios hipotéticos planteados por Kahneman y Tversky, uno de los más conocidos es el llamado problema de la «enfermedad asiática». El dilema ofrece a los participantes elegir entre dos programas públicos de salud propuestos por las autoridades para abordar una epidemia (que supuestamente se ha originado en Asia) y que amenaza la vida de 600 personas… Premonitorio, como mínimo. Las opciones propuestas son las siguientes:

- Escoger el Tratamiento A y salvar 200 vidas.
- Escoger el Tratamiento B, con un tercio de probabilidades de salvar a las 600 personas y dos tercios de probabilidades de no salvar a nadie.

¿Cuál es la mejor opción?

TRATAMIENTO A	TRATAMIENTO B
Probabilidad de 1/3 de salvar a las 600 personas; probabilidad de 2/3 de no salvar a nadie.	Probabilidad de 1/3 de salvar a las 600 personas; probabilidad de 2/3

de no salvar a nadie.

TABLA 8.1: Efectos de un enmarcado positivo y negativo (de Kahneman & Tversky, 1981).

En esta versión del dilema, los participantes muestran una preferencia abrumadora por el Tratamiento A, el programa que garantiza salvar la vida de 200 personas. Tres cuartas partes de los sujetos preguntados optan por esa solución.

Pero existe una variación ligeramente distinta del problema que se plantea de la siguiente manera. En el caso del Tratamiento A, morirán 400 personas. En cambio, en el caso del Tratamiento B existe un tercio de probabilidades de que no muera nadie, y dos tercios de probabilidades de que mueran los 600 (véase la tabla 8.1).

Una vez más, ¿cuál es la mejor opción?

En esta reformulación, exactamente como predecía la Teoría de las Perspectivas, el análisis de Kahneman y Tversky revelaba un patrón de resultados completamente diferente. Cuando se presentaba ese nuevo par de alternativas, apenas el 20 por ciento de los participantes escogían el Tratamiento A a pesar de la observación de que, de un conjunto de 600 pacientes, el pronóstico de «200 vidas salvadas» y «400 vidas perdidas» equivalía a un resultado idéntico.

Aquello era una repetición de La Guerra de las Tazas de Café. Los «marcos de la pérdida», que es como lo llaman los científicos, vencen sobre los «marcos de ganancia». La perspectiva (de ahí el nombre de la teoría) de que mueran 400 personas —la pérdida de 400 vidas— pesa más en la mente de los participantes de lo que pueda servir para aliviar la carga la perspectiva de que se salven 200 personas.

Así pues, ¿qué son exactamente los marcos cognitivos? ¿Y cómo funciona ese enmarcado? Teniendo en cuenta que su poder de persuasión es algo ampliamente reconocido, ¿dónde reside en la práctica ese poder?

La persuasión: el arte de decir lo que otros piensan, tal como lo piensan

El año pasado fui invitado a pronunciar la charla central durante la jornada de encuentro de su junta directiva que celebraba una compañía de seguros multinacional con sede en el noroeste de Inglaterra. Estaba programada para la tarde y era la última sesión del día. Pero, antes de mi intervención, por la mañana, para animar las cosas, intervenía una mujer llamada Claire Smith.

Diría que Claire tenía sesenta y tantos años. Delgada, esbelta, de pelo corto entrecano, ondulado, parece una mezcla entre la *Miss Marple* de Agatha Christie y el personaje de *M*, interpretado por Judi Dench en *Skyfall*. Directora en la actualidad de una consultoría especializada en arbitraje y gestión de riesgos, en una vida pasada había sido toda una leyenda en ciertos círculos. Claire se describe a sí misma, sin aspavientos ni grandes gesticulaciones, como una negociadora extrema, y ha estado en lugares como China (habla mandarín con fluidez) y Pakistán (cuando Estados Unidos decretó el cierre de sus fronteras tras los hechos del 11-S, ella se encontraba en Islamabad como consejera política de los gobiernos del Reino Unido y Pakistán abordando cuestiones de alto nivel y de «interés internacional mutuo»).

Si su fama es merecida se debe, sobre todo, por dos motivos. Primero, porque es la única mujer occidental que se ha prestado a dejarse lamer democráticamente por el pueblo de la República de Corea del Norte: en una ocasión apareció en uno de sus sellos. Y segundo, porque forma parte del grupo cada vez menor de mujeres que ha negociado con éxito con los talibanes. Que el número sea cada vez menor y que haya tenido éxito, señala Claire, constituyen los dos polos opuestos del espectro de su rápida influencia.

Mientras nos tomamos un té con galletas en el salón del hotel *spa-club* de golf en el que los organizadores del evento nos han instalado —todo madera de teca y tonos azul turquesa, y pesadísimos libros de sobremesa sobre arte corporal de Europa del Este—, nos ponemos a hablar sobre el arte y la ciencia de la persuasión. Claire está especializada en lo primero; yo, en lo segundo. Asiente cuando le hablo del enmarcado y su papel clave a la hora de conformar el proceso de influencia. De que lo que

decimos es importante, pero de que la manera de decirlo es más importante aún. De que es básico que el mensaje *sea* el personaje, pero aún más que lo parezca.

Según observa, en toda negociación exitosa es fundamental (algo parecido a lo que ocurre cuando le damos un medicamento a un niño) determinar de antemano la manera óptima que debería adoptar lo que pensamos decir, o el medicamento que pensamos administrar. Tan importante es el azúcar como la dosis. La negociación extrema, y de hecho cualquier negociación —prosigue —, tiene que ver con construir una relación con la otra parte o las otras partes en unas circunstancias que son difíciles, peligrosas y, en ocasiones, simplemente mortales. Porque crear esa relación, establecer ese entendimiento, nos permite, en palabras de Claire, explorar las creencias y los sistemas de valores que son, fundamentalmente, más importantes para ellos, para así, más adelante, poder enmarcar lo que decimos de un modo comprensivo y apropiado.

Dicho de otro modo, le sugiero yo, tenemos que robarle a la otra parte su sistema de valores y después vendérselo pero con nuestro logotipo grabado. ¿Es eso?

Ella entorna los ojos.

—Bueno… —Se resiste—. Yo no lo expresaría de ese modo. ¡No con los talibanes, al menos! Pero ya entiendo a qué te refieres. Yo prefiero exponerlo así: los buenos negociadores comunican; los malos negociadores emiten.

Claire me cuenta una anécdota de su estancia en Pakistán que pasa a ocupar de inmediato una de las primeras posiciones como, quizá, el mejor ejemplo de enmarcado que he oído nunca. Se trata de una demostración incomparable de cómo, con habilidad y oportunidad para insertarlo, el mensaje correcto, preparado y presentado dentro del marco psicológico oportuno puede —por regresar momentáneamente a la analogía de la galería de arte del capítulo 5— acercar más el cerebro de alguien al lienzo para que lo contemple con una mirada más amable, menos crítica.

En lo más profundo de las montañas que marcan la frontera entre Pakistán y Afganistán se vive un día más de locura cotidiana. El *adhan*, la llamada a la oración de los musulmanes, resuena en los bosques de píceas, enebros y pinos blancos, y las águilas

sobrevuelan las cumbres nevadas del Karakórum. De pronto, en una escuela fría, iluminada con velas, colgada precariamente de un saliente, en una aldea empinada, excavada en la roca… terror. Una mujer, presa del pánico, irrumpe sin aliento en el aula e informa a las dos maestras que una delegación de los talibanes, que como es sabido se oponen a la educación de las mujeres, se dirige hacia allí.

El miedo atenaza una clase de treinta y tres niñas. Los niños se encuentran en el otro extremo del valle, al otro lado del paso. Nadie sabe a ciencia cierta cuáles son las intenciones de los talibanes, ni de qué humor llegan. Pero es muy posible que no vengan a repartir lápices de colores. De hecho, es bastante seguro que tengan la intención de cerrarles la escuela.

Con mucha calma, con mucho tacto, las maestras conducen a las niñas hasta sus aldeas. Ascienden por los montes, cubiertas con sus *shalwar kameezes* de color azul cielo, hasta sus casas, entre las nubes. Pero las dos mujeres, en vez de retirarse a territorio seguro, deciden quedarse ahí. Y media hora después, cuando en el patio de la escuela retruenan las pisadas de las botas, ellas sirven cuencos de té de escaramujo y cardamomo. Y en unos platillos distribuyen unos *barfi* y unos *laddu*. Hacen que el comandante y sus hombres se sientan a gusto. Les muestran el aula y el patio. Cuando se lo piden, abren y cierran los armarios de buena gana. Y les animan a que consulten los materiales educativos que encuentran en ellos, las cartulinas de trabajo y los pósteres de las paredes, las tarjetas y los libros de cuentos bien ordenados en los pupitres, las mesas y los estantes. Mientras repasan con ellos los programas y las actividades diarias, le explican al comandante que, si aprenden a leer y a escribir, las niñas podrán avanzar en sus estudios islámicos y serán capaces de entender mejor el Corán. Y que si aprenden las reglas aritméticas, serán mejores esposas, porque en los mercados conseguirán mejores precios y no serán víctimas de vendedores sin escrúpulos que las engañen con el cambio.

Esa jornada de puertas abiertas improvisada, con té y dulces incluidos, obra el milagro. A la mañana siguiente, temprano, a las siete en punto de un día radiante, el tañido de las campanas de la escuela llega muy lejos, se oye en los pasos montañosos cubiertos de neblina del Hindu Kush. Las niñas, complacidas, se han sentado ya a sus pupitres y aguardan el inicio de la primera lección del día.

Tienen esperanza. Una educación. Un futuro. Al escoger el marco correcto, al apelar a una sucesión de valores radicales, extremistas, profundamente enraizados en el ADN cultural de un islam militante y fundamentalista, las maestras habían defendido su terreno y se habían salido con la suya. Contra todo pronóstico, un pronóstico desalentador, desesperadamente desfavorable, acababan de conseguir derrotar a los talibanes siendo más talibanas que ellos. En cuanto los soldados hicieron su entrada, las maestras controlaban ya la «escena» que los aguardaba, permitiendo a los talibanes ver la escuela no como una mancha, como un insulto, como un ataque a los valores del islam, sino más bien como una sucursal intelectual, un campo de entrenamiento filosófico desde el que inculcarlos, propiciarlos y promoverlos.

¿Ingenioso? Sí. ¿Novedoso y sin precedentes? No precisamente. Preguntad a cualquier gurú del *marketing*, a cualquier director de marcas o ejecutiva publicitaria y todos os dirán lo mismo: el impacto de ese secuestro preliminar de la percepción en las pistas de despegue que usa nuestro cerebro para tomar decisiones no debe subestimarse. De hecho, la ocupación inmediata de la cabina de mando que controla la perspectiva del cerebro es fundamental cuando se trata de asegurar el paso seguro, suave y psicológicamente eficiente de aquellos sobre los que queremos influir desde su punto de vista al nuestro.

Y esas fugaces primeras impresiones no solo afectan a nuestra evaluación de otras personas. Existen investigaciones que demuestran una y otra vez que la información y la argumentación persuasiva tienen un peso tan importante en nuestra evaluación y enjuiciamiento de los datos como el que tienen en nuestra percepción de los desconocidos.

Eso es algo que se veía claramente, por ejemplo, en el paradigma de la «enfermedad asiática» de Daniel Kahneman y Amos Tversky, estudio que proporciona una aproximación poderosa y reveladora a los efectos de ese «secuestro de la atención» en el ámbito del razonamiento epidemiológico. Recordemos que un cambio sutil de enmarcado, de «ganancia» a «pérdida», ejercía una influencia espectacular, muy acusada, en los participantes a la hora de decidir cuál de los dos tratamientos consideraban más adecuado.

Los ejemplos abundan. Hay estudios que demuestran, por

ejemplo, que:

> Los condones que anuncian un «90 por ciento de eficacia» se consideran bastante más fiables que aquellos de los que se dice que presentan un «10 por ciento de fallos».
>
> Puestos a escoger entre dos productos cárnicos de idéntico envasado, la mayoría de nosotros escogeremos el que, en su etiqueta, informa de un «75 por ciento de carne magra» y no el que contiene un «25 por ciento de grasa».
>
> Ante la posibilidad de elegir entre aceptar un aumento de sueldo del 5 por ciento cuando la inflación es del 12 por ciento (marco de «ganancia») y la de aceptar una reducción salarial del 7 por ciento cuando la inflación es cero (marco de «pérdida»), la mayoría de nosotros tomaremos el aumento.
>
> En el fútbol, en una situación de alta presión, los jugadores que lanzan penaltis en la modalidad de muerte súbita suelen rendir peor cuando saben que fallar supone la eliminación del equipo (en una tasa aproximada de goles del 60 por ciento) que cuando saben que marcar asegura la victoria (en una tasa aproximada de goles del 90 por ciento).

Los marcos son los agentes de prensa —los publicistas, los propagandistas, los que manejan los hilos— del mundo de la categoría. Si las categorías se dedican al negocio de las líneas, los marcos se dedican al de los ángulos.

De hecho, durante el debate sobre el Brexit en el Reino Unido en 2016, esa susceptibilidad mayor ante una pérdida considerada como algo opuesto a una ganancia significó un componente clave del tema general de campaña para el movimiento Vote Leave, el de los partidarios de abandonar la Unión Europea, resumido en su eslogan *Take Back Control* («Recuperar el control»). Como tal, constituía una pieza vital, captadora de votos, del rompecabezas general de la victoria.

—Cuando busqué opiniones favorables al euro, el mejor eslogan con el que me encontré fue *Keep Control* [«Mantener el control»] —reflexionaba Dominic Cummings, director de campaña a favor del Brexit, unos seis meses después del referéndum—. Así pues, yo jugué con variaciones de ese tema. Mucha gente me atribuyó a mí el mérito, pero en realidad lo que yo hice fue escuchar.

Aun así, el uso del término *back*, que denota «recuperar», sí fue una muestra de genialidad para influir. La aversión a la pérdida es una cosa, pero la posibilidad de revertirla, de erradicar (una pérdida), es otra distinta. El poder de ese *Take Back Control* es que, en solo tres palabras, conseguía activar tanto los marcos de la ganancia *Take Control* y la pérdida (*Back*) en una sola salva retórica explosiva. Una sola razón, pues, por la que abandonar la Unión Europea venció a la opción de permanecer en ella. En efecto, los comentarios de Cummings proporcionan una ilustración más de cómo pueden ser las palabras psicoactivas, y de cómo los marcos construidos a partir de esas entidades capaces de alterar la mente pueden aportar perspectiva y juicio sin que ni siquiera nos demos cuenta.

¿Tiene que ver el aborto, por ejemplo, con el «derecho a escoger» de la mujer? ¿O tiene que ver con el «asesinato»? El movimiento en favor de la libertad de elección defiende lo primero. El *lobby* provida, lo segundo. ¿Son las drogas un problema de «ley y orden»? ¿O son un problema de «salud pública»? La manera de verlo determinará la manera de abordarlo.

En los Países Bajos, por ejemplo, los *coffe-shops* llenos de humo que se encuentran en casi todas las esquinas se introdujeron en un principio, en contra de lo que mucha gente cree, no como antros para el consumo de drogas legales, sino como parte de un programa de tratamiento y prevención con el que se perseguía impedir que los consumidores de cannabis estuvieran expuestos a drogas más duras. La idea que encierra dicho proyecto es lógica, liberal y cualquier cosa menos blanco y negro. Una prohibición indiscriminada crea una subcultura binaria en la que los consumidores de drogas con unos hábitos muy distintos y unas historias individuales propias se consideran como un bloque único. Y, claro está, eso con el tiempo genera una posibilidad muy marcada de que acaben convirtiéndose en un mismo grupo. Además, existía la preocupación de que cargar a gente joven con antecedentes penales hiciera que, sin querer, esta llegara más lejos en el espectro del uso de sustancias de lo que quizá de otro modo hubiera llegado.

En Filipinas, en cambio, nos encontramos con el caso contrario. Si bien el presidente, Rodrigo Duterte, se muestra igualmente reacio a cargar a los consumidores de drogas con antecedentes penales, no

tiene tantas reservas a la hora de llevarlos a una muerte subvencionada por el Estado. Tras su llegada al poder en 2016, con el lema «Valor y Compasión», Duterte no solo prometió exterminar a decenas de miles de consumidores de drogas —organizando escuadrones de la muerte en «operaciones especiales» precisamente para ese fin—, sino que suplicó a sus votantes que hicieran lo mismo. Aunque es difícil atribuir una cifra exacta a las muertes que se han producido desde su toma de posesión, pues no hay estadísticas disponibles, la policía aseguró que en poco más de un año, en sus operaciones, habían acabado con la vida de 3400 personas.

«Hitler masacró a tres millones de judíos —enumeró Duterte durante una conferencia de prensa—. Ahora hay tres millones de drogadictos. Y yo estaría encantado de cargármelos».

La ironía, claro está, es que el lenguaje es la droga más dura de todas. Y todos y cada uno de nosotros estamos enganchados a él.

Golosinas para captar la atención

En todo caso, los marcos no nos ofrecen solo perspectiva. Además de proporcionarnos una visión de las cosas, también ejercen otras dos funciones psicológicas, básicas y a la vez indispensables, en igual medida. La primera de ellas tiene que ver con la cuestión del énfasis. Los marcos atraen nuestra atención hacia los detalles de un asunto, hacia los puntos buenos, hacia los puntos malos, hacia las ventajas y los inconvenientes a expensas de otras características en competencia con ellos. Dicho de otro modo, señalan lo que sobresale. O, más bien, lo que el fabricante del marco quiere que creamos que sobresale. En ocasiones eso es algo que conviene a nuestros intereses. En los anuncios de salud, por ejemplo, o cuando se trata de campañas relacionadas con el medio ambiente o el cambio climático. Pero en otras ocasiones no es así y, víctimas de la desinformación, sucumbimos.

Los marcos son como la magia en Harry Potter. Se presentan en blanco y negro.

Para captar enseguida qué es lo prominente, lo destacado, demos la bienvenida de nuevo a nuestros profesores de inglés de

antes, que nos proponen un nuevo ejercicio gramatical. En esta ocasión, la tarea consiste en insertar la palabra *solo* en la siguiente y sencilla afirmación: «Ella le dijo que le amaba».

Resulta que, de las seis posiciones posibles en las que puede insertarse la palabra, todas las opciones posibles permiten una redacción sintácticamente correcta de la frase:

SOLO ella le dijo que le amaba.
Ella SOLO le dijo que le amaba.
Ella le dijo SOLO que le amaba.
Ella le dijo a él SOLO que le amaba.
Ella le dijo que le amaba SOLO a él.
Ella le dijo que le amaba a él SOLO.

.

Sin embargo, lo que el orden de distribución cambia, considerablemente en algunos casos, es el significado de la frase. Y lo hace en virtud de la capacidad innata para la persuasión de esa palabra tan corta. Al incorporarse a las otras siete palabras de la afirmación, emerge inmediatamente como jefa de la composición y se abre paso a codazos hasta la primera fila semántica del inocente conjunto léxico. Y, como lo es, nuestros cerebros se sienten atraídos por ella como por un imán. Su naturaleza de estrella lingüística atrae a nuestro foco de atención vaya donde vaya, y haga lo que haga se convierte en noticia de portada.

Estilística y psicológicamente, se vuelve prominente, destacada.

A principios de la década de 1990, como parte de una serie de estudios sobre nuestra manera de tomar decisiones, Eldar Shafir, científico estadounidense especializado en comportamiento, llevó a cabo en el laboratorio una demostración realmente asombrosa sobre manipulación de lo prominente.

Sharif presentó a los participantes un escenario legal hipotético en el que unos progenitores litigaban por la custodia exclusiva de su hijo. Se proporcionaba la siguiente información, muy escasa:

PROGENITOR A	**PROGENITOR B**
Ingresos por encima de la media.	**Ingresos** por encima de la media.
Problemas de salud menores.	**Problemas** de salud menores.
Relación razonablemente buena con el hijo.	**Relación** razonablemente buena con el hijo.

Trabaja un jefe relacionados con el trabajo.	
Vida social relativamente estable.	

Después de leer las descripciones, a los participantes se los dividió en dos grupos y a cada uno de ellos se le planteó una pregunta. A uno se le preguntó: «¿A qué progenitor le concederíais vosotros la custodia?», y al otro grupo se le preguntó: «¿A qué progenitor le denegaríais la custodia?».

Una gran diferencia, ¿verdad?

Sin embargo, y por increíble que parezca, a pesar de la diametral diferencia entre las dos preguntas, los dos grupos eligieron al progenitor B y no al progenitor A. En el primer caso, un 64 por ciento apostó por él (es decir, decidió que debía concedérsele la custodia). En el segundo, el 55 por ciento votó en su contra (es decir, decidió que debía negársele la custodia).

¿Por qué?

Una vez más, todo tiene que ver con el término *prominente* (o *destacado*). La manera de formular la pregunta tuvo un impacto inmediato en los criterios usados por los participantes para evaluar a los progenitores. Enmarcaba desde el principio las impresiones binarias que se formaban de ellos. Fijémonos con más detalle en esas descripciones y constataremos un patrón simple: el progenitor A se ajusta «a la media» en todo momento; en cambio, el progenitor B incorpora una mezcla de cualidades positivas y no tan positivas que, en una batalla cotidiana por la custodia, marcada por el ego y llena de sumas y restas, puede decantar la balanza al decidir quién gana.

Así pues, teniendo esto en mente (casi literalmente), aquellos participantes a los que se pidió que revisaran el caso para conceder una custodia exclusiva, naturalmente, se basaron en los atributos positivos relacionados con los cuidados de los dos progenitores. Mientras que los que debían decidir sobre la denegación de la custodia se concentraron en los negativos. Pero fuera cual fuera la lista, lo cierto es que no importaba demasiado. La del progenitor A no mereció demasiada atención. Pero no porque estuviera mal, sino porque era muy aburrida. El límite lo marcaba la pregunta, no la respuesta. Y una madre o un padre normales y corrientes, del montón, como la media, no conseguían llamar la atención en

ninguno de los dos sentidos.

Por ilustrarlo con otro ejemplo, regresemos al debate sobre el aborto que ya tocamos antes. Dependiendo del lado del argumento en el que nos encontremos, existen dos modalidades típicas de descripción que pueden usarse para marcar posiciones: «feto» y «bebé no nacido». Aparentemente, esas dos caracterizaciones podrían parecer intercambiables. Pero al observarlas con más detalle, el caso es que transmiten unos mensajes muy distintos y enmarcan el debate de maneras radicalmente diferentes.

«Feto» constituye una designación anatómica, exenta de contaminación emocional, que puede usarse para comunicar sobre la descendencia no-nacida no solo del *Homo sapiens*, sino de cualquier especie mamífera. Enmarca la entidad en cuestión en unos términos objetivos, taxonómicos, inequívocamente biológicos. Esa «deshumanización» de nuestros meses de formación, de vida incipiente, apela discretamente, entre susurros, inconscientemente, a un precedente poderoso y duradero. Dado que en la sociedad ya existe un consenso generalizado de que a los animales se los puede matar por una serie de motivos razonables y legítimos, exige un menor salto de fe ético para admitir que quizá se den ciertas condiciones, de gravedad variable y distinto grado de complejidad psicosocial, que permitirían la interrupción de una «vida» humana intrauterina. Así pues, mediante el uso de la palabra *feto*, el aborto podría presentarse bajo una luz más equiparable, más funcional, menos repugnante moralmente.

En cambio, el doble golpe que es «bebé no nacido» se construye para conferir una gran carga emocional a la práctica del aborto. Recurre no solo a un marco, sino a dos, y los dos resultan diametralmente opuestos al equivalente desapasionado, desinteresado, que evoca su antagonista fetal.

Pensemos en la palabra *bebé*. En el contexto del aborto, enmarca el concepto de «descendencia» como algo arquetípicamente humano, en tanto que opuesto a lo genéricamente mamífero. A los retoños de otras especies, como llamas, canguros u ornitorrincos, por ejemplo, no los llamamos «bebés». Nos referimos a ellos, más bien, como «crías» o «cachorros».

No nacido, por su parte, pone sobre la mesa la connotación concreta, por más que relacionada con la anterior, de que estamos

ante una «obra en progreso». Y no lo hace con el descaro de una venta agresiva, sino más bien mediante el poder de la sugestión. Silenciosa, sutil, indirectamente, nos ofrece la visión de un suave continuo lineal de humanidad progresiva entre el estado posnatal, incuestionable, de persona y su complemento comprometido, prenatal.

Lo que implica representa el polo opuesto que se suscitaba mediante el uso de la palabra *feto*. Dado que acabar con una vida humana solo se considera aceptable en circunstancias excepcionales, muy poco frecuentes —la guerra, la defensa propia —, y dado que la condición intrauterina de *no nacido* pasa a convertirse en una extensión de su término opuesto, *nacido*, una dinámica de categorización continua que toquetea el interruptor difusor biológico y lo hace pasar de blanda sombra embrionaria a ser sintiente, que brilla y se cansa, el aborto se construye como algo perverso. Como una interrupción vergonzosa e irreversible de la Fila de la Vida.

Una sencilla elección de palabras puede decantar la balanza.

CABALLOS SALVAJES

Keith Richards, el guitarrista de los Rolling Stones, cuenta una anécdota sobre Mick Jagger y Charlie Watts, el batería de la banda. Una noche, a mediados de la década de 1980, Jagger marca la extensión telefónica de la habitación de hotel de Watts. Es de madrugada. Está ebrio. Y Watts está en la cama. Watts descuelga.

—¿Está ahí mi batería? —susurra Jagger.

Hay una breve pausa y ya no se oye nada más. Jagger no le da más importancia.

Pero Watts no piensa lo mismo. Se levanta de la cama. Se afeita. Se viste con traje y corbata y se calza unos zapatos impolutos. Y baja. Jagger está ahí, y Watts se va derecho hacia él.

¡Pam!

Le propina un puñetazo en la cara.

—¡No vuelvas a llamarme «tu batería» nunca más! —le advierte. Gira sobre los talones de sus George Cleverley y regresa a su

habitación—. ¡Tú eres mi puto cantante!

Cuando Mick, una década después, dejó de beber tanto, habría hecho bien en reflexionar sobre cómo había planteado la pregunta a Charlie esa noche. Aquellas palabras, *mi batería*, proporcionaban una indicación clara sobre la perspectiva del cantante en relación con el más que volátil orden jerárquico de la banda. También arrojaban luz sobre la naturaleza concreta de la relación que mantenían (o quizá sería mejor decir que sufrían) aquellos dos hombres. En otras palabras, la hacían prominente. Pero el verdadero problema para Jagger estaba no tanto en los ámbitos de la perspectiva y la prominencia, sino más bien en el tercer y último de los elementos constitutivos de los corolarios psicoactivos clave:

Su influencia en nuestros juicios.

Al revelar al mundo nuestra perspectiva sobre un determinado asunto, y al manipular la prominencia de una o más de sus partes operativas esenciales, invitamos a nuestro público a procesar la actitud o punto de vista que abrazamos, y, o bien a defender, o bien a rescindir, o bien a adaptar sus propias conclusiones en función de estos.

Cuando sale bien y aquellos con quienes interactuamos modifican su perspectiva para alinearla mejor a la nuestra, lo llamamos «persuasión». Puede decirse que, en esos casos, el enmarcado ha hecho su trabajo. Pero cuando las cosas no van tan bien —cuando la perspectiva que predica y los puntos prominentes que destaca están tan alejados de las inclinaciones subjetivas de aquellos en los que intentamos influir que no solo no conseguimos el menor alineamiento con nuestros planteamientos, sino que causamos el efecto totalmente contrario y generamos una antipatía manifiesta y total—, entonces, a veces, como hemos visto en el caso de Mick y Charlie, puede desatarse el infierno.

No siempre se consigue lo que uno quiere.

Por supuesto, en el contexto de una discusión etílica a altas horas de la madrugada, en que los dos polos opuestos del espectro de las «diferencias creativas» se zanjan en el oscuro vestíbulo de un hotel, nadie va a salir ganando. Asimismo, ninguno de los dos representa el público ideal. Y tanto la distancia cognitiva como la emocional entre las dos posiciones contrastadas constituyen una separación demasiado grande como para permitir siquiera que las

ondas más amplias, más externas, de los argumentos persuasivos más potentes alcancen psicológicamente las costas del planteamiento contrario. La convicción se mantiene. Las opiniones se sostienen. Y el juicio no se ve afectado.

Pero hay ocasiones en que las ondas sí llegan a la orilla; cuando la ideología opuesta no queda más allá de los límites de la posibilidad persuasiva, a un millón de kilómetros psicológicos, en un continente actitudinal distinto. En esas ocasiones, la cosa es totalmente distinta, y una pista, para el persuasor experimentado, de que se dan las condiciones para facilitar una máxima proximidad. Enmarcar un argumento para que recaiga en lo que se conoce como «latitud de aceptación» de un público o un individuo (concepto opuesto al de «latitud de rechazo») es un elemento básico de la influencia eficaz y exitosa.

Aplicando a este caso una metáfora motorizada, pensemos en el cerebro como en un servicio de taxi cognitivo sobrecargado que va recogiendo fragmentos de información del entorno (opiniones, eslóganes, mantras, extractos sonoros, máximas) y los deja en numerosos puntos distintos entre los oídos. Como todas las empresas de taxi, tendrá una zona de operaciones, un área circular fuera de la cual no aceptará carreras.

Eso es exactamente lo que ocurre en el caso de la persuasión: cuando algo o alguien que encontramos intenta que cambiemos de opinión. Suena un teléfono en una concurrida centralita móvil neurológica ubicada en un punto muy profundo del cerebro —una oficina provisional con poco personal, mucho trabajo y cada vez menos fiable— y entonces tenemos dos opciones: o anotamos la dirección y vamos y recogemos el argumento, o rechazamos el trabajo y contestamos otra llamada.

A fin de captar directamente las propiedades del enmarcado para doblegar las mentes, para «ver» casi literalmente su influencia de primera mano, no hace falta que busquemos muy lejos; basta con que nos concentremos en algunas de las ilusiones ópticas más potentes y asombrosas de la ciencia visual y con que nos planteemos, a modo de analogía, la transformación mágica que tiene lugar no en argumentos, explicaciones y razonamientos, sino

en figuras, objetos y paisajes delante mismo de nuestros ojos.

Aquí, en el contexto de la percepción física (considerada para el propósito que nos ocupa como opuesta a la cognitiva), experimentamos muy de cerca que la perspectiva, la prominencia y el juicio se combinan para actuar. Si el objetivo de una persuasión exitosa es permitir que aquellos a los que intentamos persuadir vean y se aproximen a las cosas de un modo distinto a como las veían antes, entonces ese dicho según el cual una imagen vale más que mil palabras no podría resultar más apropiado.

Tomemos, por ejemplo, el dibujo que se muestra en la figura 8.1a, conocido como la Ilusión de Shepard:

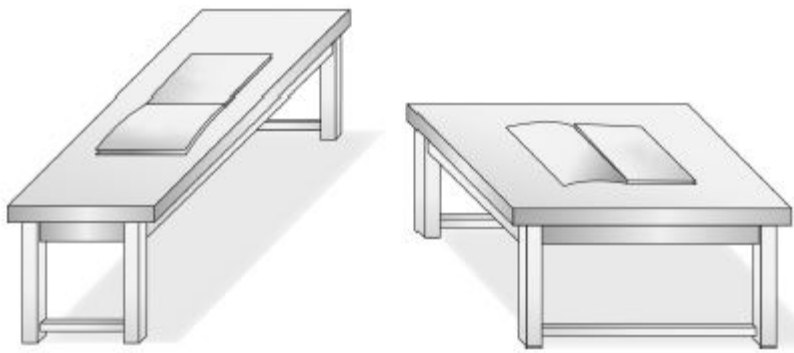


FIGURA 8.1a: Lo largo y lo corto.

Esta ilusión óptica, que toma su nombre de su creador, el especialista en ciencia cognitiva Roger Shepard, se encuentra entre uno de los trucos a la mente más extraordinarios jamás inventados. Incluso después de saber de qué va, nos resulta bastante difícil comprenderlo. Pero… ¿de qué va? Pues, por increíble que parezca, las dos mesas del dibujo tienen el mismo tamaño. ¿No os lo creéis? Aquí está la prueba:

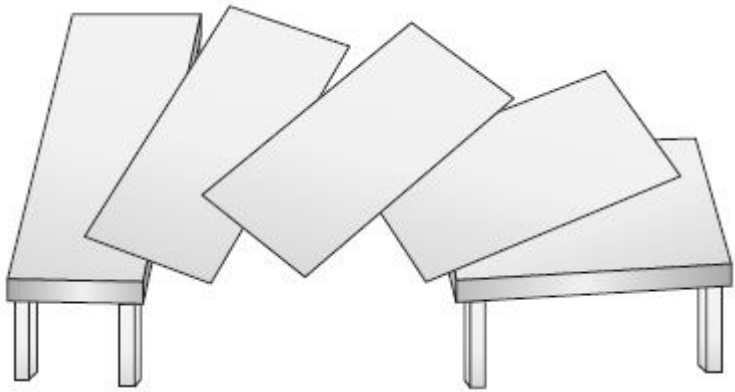


FIGURA 8.1B: CAMBIAN LAS TORNAS.

El poder de la ilusión reside, en primer lugar, en los efectos de otro de sus equivalentes más asombrosos: la conocida como Ilusión Vertical-Horizontal (véase la figura 8.2).

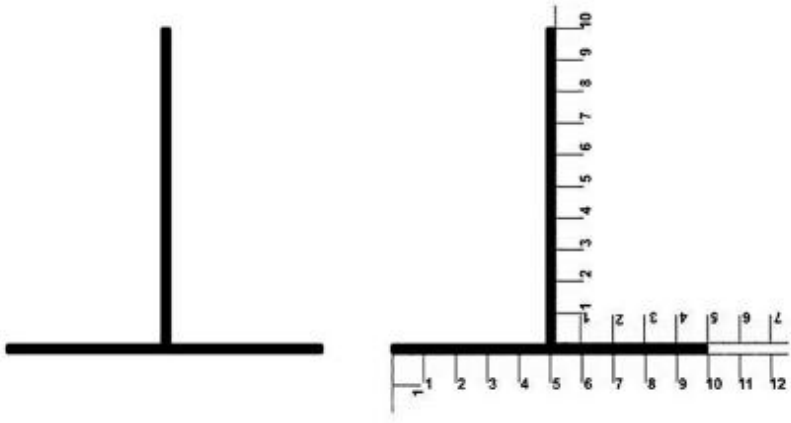


FIGURA 8.2: La Ilusión Vertical-Horizontal.

Por explicarlo de una manera sencilla: tendemos a amplificar y a sobrevalorar la altura. La mayoría de las personas tienden a ver la

barra vertical de la T invertida de la izquierda más larga que su base horizontal, de la misma manera que ve la mesa de la izquierda, en la figura 8.1a, como más larga que la mesa de la derecha, por ser más «alta», por estar más derecha, por su aspecto más perpendicular en la página. Sin embargo, como puede verse en la «T» de la derecha de la figura 8.2, las dos líneas, igual que las dos mesas, tienen exactamente la misma longitud.

Abundan las especulaciones sobre la razón exacta que nos hace tan susceptibles a la Ilusión Vertical-Horizontal. Una explicación es que representa un intento, por parte del cerebro, de compensar la desigualdad que existe entre la altura y la anchura de nuestro campo visual que, según parece, se encuentra de hecho alargada horizontalmente, a modo de configuración de pantalla televisiva, para maximizar el alcance de nuestra visión periférica izquierda-derecha.

Pero existe otra razón por la que somos víctimas de la Ilusión de Shepard, que tiene que ver con las mesas mismas. O, más concretamente, con el hecho de que nuestro cerebro escoge interpretarlas como mesas. Porque mesas, lo que se dice mesas, es seguro que no lo son. De hecho, lo que la ilusión nos presenta en realidad es un par de formas geométricas diabólicamente dispuestas en unos ángulos opuestos, oblicuos, en un espacio bidimensional. Ni más, ni menos. Eso es todo. Pero hay un problema, claro está. Esas formaciones geométricas esqueléticas tienen unos apéndices. Tienen «patas». O, más bien, lo que nosotros optamos por percibir como patas. Y cuando a los paralelogramos les salen patas, ¿en qué se convierten? En mesas.

Exactamente los mismos principios de aprendizaje, familiaridad y adquisición de significado son aplicables cuando, en lugar de patas, desarrollan unos bordes sombreados exquisitamente configurados y cuelgan en compañía de otros, apropiadamente coloreados y estratégicamente alineados, en medio de una calzada. En esas raras y felices ocasiones en que esas transformaciones llegan a darse, como ocurrió no hace mucho en el pequeño pueblo de pescadores de Ísafjörður, al noroeste de Islandia, tiene lugar una segunda metamorfosis. Los paralelogramos se convierten en piedra, en aparatosos, grandes y concretos bloques de piedra fantasmagóricamente suspendidos en el aire, y tienen la propiedad

sobrenatural de hacer que se detengan en seco los que se acercan en vehículos de motor (véase la figura 8.3).

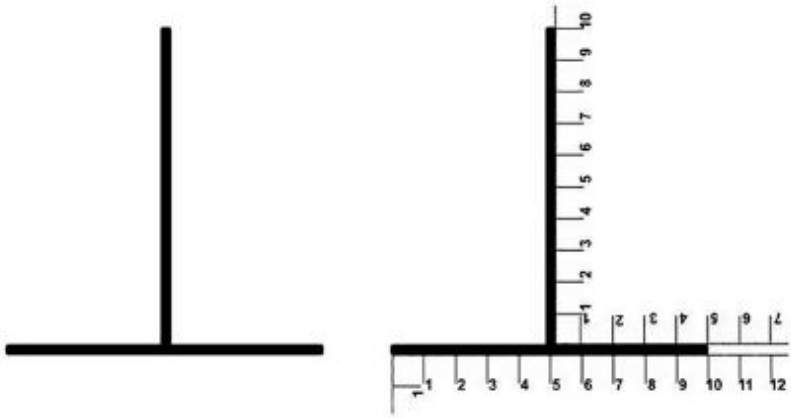


FIGURA 8.3: Este paso de peatones en 3-D proporciona a los peatones la sensación de estar caminando por el aire, al tiempo que asusta terriblemente a los conductores.

El efecto es abrumador, y la razón de ello es simple. Una vez que el cerebro ha decidido lo que quiere «hacer» con esas imágenes, no puede evitar tratarlas como objetos tridimensionales. Porque, en nuestra vida cotidiana, así es como nuestro sistema visual ha aprendido a tratar las mesas reales y los bloques de cemento reales. Así es como ha aprendido a tratarlo todo, de hecho. El cerebro recurre a toda su experiencia perceptiva, incluido, como cabría esperar, todo lo que sabe de perspectiva, para que la trigonometría ambiental tenga sentido. Para procesar las líneas y los ángulos a fin de presentarnos, de la mejor manera posible, una imagen lógica, racional, con la que podamos operar. Para invocar, entre nuestras orejas, la representación más probable e informativa de lo que hay «ahí fuera», delante mismo de nuestros ojos.

Y por eso vemos lo que vemos. Observamos el diseño que surge en la calzada como si estuviera flotando, sobrenatural, en el éter.

Y en la figura 8.1a observamos el «patrón» de la izquierda como si retrocediera más que el «patrón de la derecha». Dicho de otro modo, como si fuera más largo.

Pero si volvemos a la figura 8.1b por un momento, la ilusión desaparece. En cuanto las superficies de las mesas se desatornillan cognitivamente de sus bases y se orientan gradualmente la una hacia la otra en los ángulos correspondientes de proximidad geométrica acumulativa, empezamos a discernir sus dimensiones diabólicamente disimuladas como lo que son, a la luz fría, dura y matemática.

A causa de un cambio literal de marco.

Para ver cómo funciona, regresemos a nuestras tres funciones cognitivas de los marcos —perspectiva, prominencia y juicio— y pensemos en cómo podrían aplicarse. Para empezar, eliminando las patas de las mesas se altera completamente nuestra perspectiva de la imagen, el principal ingrediente activo de la ilusión. Después, al manipular los ángulos de los tableros de las mesas para que, gradualmente, encajen el uno con el otro, vamos eliminando progresivamente la diferencia en la dirección espacial entre las dos superficies —la prominencia de la comparación perceptiva entre los componentes verticales y horizontales de la imagen—, y al hacerlo reducimos la disparidad percibida en la magnitud entre la altura y la anchura de las «mesas». El resultado es un cambio en el juicio. Ya no observamos que las mesas aparentemente desproporcionadas son de tamaños desiguales. La ilusión se desvanece.

Sí, claro, cambiar de sitio unos muebles es una cosa; cambiar mentalidades, actitudes y opiniones, otra muy distinta. La persuasión, en esencia, bien puede consistir en algo tan poco complicado como es la maniobra psicológica básica de conseguir que la gente vea las cosas bajo otra luz; de hacer que se aproximen al problema, cuestión o asunto del que se trata desde un ángulo distinto, más abierto. Pero, aun así, ¿tiene realmente sentido hablar de una trigonometría de la influencia? ¿Existe en realidad una relación entre girar unas mesas en sentido literal y hacerlo en sentido metafórico (cambiar las tornas)?

La respuesta, por decirlo brevemente, es que sí. De hecho, es algo más que una relación; las dos cosas podrían considerarse sinónimas. La persuasión es psicogeometría. Es el cuidadoso desatornillado de las patas, y el sensato ladeado de las superficies. No de las superficies reales ni de las patas reales, tampoco de las proyecciones de las formas ni de las perpendiculares reclinadas de

la página, sino de las de los conceptos, los argumentos, las posiciones y las opiniones, de manera que la instalación resultante se disponga de tal manera que tanto el aspecto como la composición sean agradables al ojo del observador y tanto la estructura como la orientación concuerden con los diseños de quien influye. La persuasión tiene que ver con alterar la perspectiva y con suavizar la prominencia. La persuasión, en último extremo, está totalmente relacionada con el marco. Tiene que ver con masajear y manipular el juicio.

Si hacemos las tres cosas, no estaremos solo dando la vuelta a las mesas, es decir, cambiando las tornas; estaremos dándoles la vuelta a patadas. Convertiremos lo negro en blanco y lo blanco en negro, traficando con creencias muy arraigadas y con mentalidades previamente inflexibles del otro lado de las fronteras psicológicas bien defendidas como si se tratara de aduanas abiertas e invisibles. Como si nuestras palabras estuvieran encantadas y como si nuestra influencia resultara irresistible.

9

Donde hay un porqué hay un camino

> Hizo lo que hacen siempre los buenos abogados. Cambió su argumento para que fuera en la dirección en la que ya iba su público.
>
> JEFFREY TOOBIN

En 2005, escribí un libro que titulé *Flipnosis o el arte de la persuasión*. Como el título indica, se trata de influir rápidamente, en el acto, y no mediante las maquinaciones más medidas de procesos y negociaciones al uso. No se trata solo de dar en el clavo, como expresé en su día; también, de hacerlo rápido. El libro tuvo bastante éxito entre los miembros del sector de la inteligencia del ejército británico, y se convirtió en algo así como en una obra de culto entre sus filas. No me sorprende. Dadas las limitaciones de tiempo que con frecuencia parecen inherentes a la naturaleza de las actividades que tienen asignadas, acertaba de lleno.

No mucho después de que se publicara *Flipnosis*, tuve el placer de entrevistar a uno de los más destacados expertos en persuasión, el profesor Robert Cialdini, para un documental radiofónico que se emitió en la BBC.

Una de las preguntas que le planteé fue la siguiente:

—¿Cree que, hipotéticamente, a todo el mundo puede convencérsele para que haga cualquier cosa? ¿O cree que existe un límite en el poder de la influencia social?

Bob vaciló un momento antes de responder.

—Creo que seguramente existe un límite —dijo—. Pero cuando se piensa en tragedias como la Masacre de Jonestown, uno se

pregunta dónde se encuentra ese límite [1].

Un tiempo antes, le había planteado esa misma pregunta a otro hombre. A mi padre. Mi padre no era un hombre de mucha formación. Podía no tener el conocimiento enciclopédico de Bob Cialdini sobre los principios de la influencia social, ni su posición académica. Sin embargo, era un hombre que sabía, un hombre muy astuto, como alguien comentó en una ocasión. Tristemente, ya no está entre nosotros. Pero cuando vivía, vendía cosas en mercados. Casi todas de dudosa procedencia. Todas ellas horribles. Debía de ser muy bueno para venderlas. De hecho, permitidme que os cuente un secretillo. Si alguna vez hubiera que escoger bando en un combate entre el profesor Cialdini y mi padre para ver cuál de los dos era capaz de colocar cualquier baratija en el puesto de un mercado del oeste de Londres una mañana lluviosa de domingo, de finales de febrero, lo confieso: apostaría por mi padre.

A diferencia de Bob, no se lo pensó dos veces antes de responder.

—No —dijo—. No creo que haya un límite. No hay más que ver lo que ocurrió en Alemania durante la guerra. Siempre y cuando hagas una cosa.

—¿Qué? —pregunté.

—Hacerle hacer al que tiene que hacer algo lo que de hecho quiere hacer —respondió—. La persuasión no es hacer que la gente haga lo que no quiere hacer —prosiguió—. Es darle un motivo para hacer lo que quiere hacer.

Dicho de otro modo, cuando le pides a alguien que haga algo por ti —que te ayude, que vote por ti, incluso que mate por ti—, el estatus de tu petición depende en no poca medida de un detalle rudimentario: ¿qué gana ese alguien? La cosa no puede ser más blanco o negro. Se trata de la categoría universal más vieja y más sabia que la propia selección natural. La categoría del interés propio percibido. Dicen que los grandes maestros enseñan con el ejemplo, y si eso es así, mi padre estaba en lo más alto, con los mejores. Sócrates. Aristóteles. Los mejores. A veces probaba cosas solo para ver si se salía con la suya. Y nueve veces de cada diez, así era.

Siempre me acuerdo del día en que íbamos paseando por una playa de Australia y pasamos por delante de un tipo que estaba leyendo un libro, tranquilamente, bajo una sombrilla. El tipo está

boca abajo en su toalla, de espaldas a nosotros, y detrás de él, a sus pies, hay un cubo lleno de cervezas, el acompañamiento perfecto para una tarde de descanso al sol.

—¿Te apetece beber algo, hijo? —me pregunta mi padre cuando llegamos a la altura del hombre.

Dando por sentado que se refiere a alguno de los bares del lugar, asiento. Pero mi padre tiene otra idea en mente.

—No te muevas, chico —dice, y se sitúa, despacio, detrás del ratón de biblioteca, que de pronto se queda paralizado—. Tienes un escorpión enorme entre las piernas.

Pánico. El gasto de un mes de Ambre Solaire se va por el desagüe en cuestión de segundos. El tipo se pone tan pálido que se diría que estamos en Siberia, no en Sídney.

—¡Mierda! —grita, petrificado—. ¿Puede… puede matarlo?

—Bueno… Tendría más posibilidades si te callaras y te quedaras quieto un momento —replica mi padre, y en silencio me tiende un par de Carlsbergs que acaba de sacar del cubo mientras hace esfuerzos por no reírse—. Tú mira hacia delante y no muevas ni un músculo, y seguramente no te pasará nada.

Me hace una seña para que nos pongamos en marcha.

Cinco minutos después, todavía sigue riéndose.

—¿Lo ves? —me dice—. ¿Qué es lo que te he dicho yo siempre? ¡Haz que quieran lo que tú quieres!

Así pues, quizá mi padre tuviera razón. Pero quizá también la tuviera Bob. Quizá la respuesta a la cuestión de los límites se encuentre en un punto medio de lo que ambos habían expresado. Existe un límite a la hora de persuadir a alguien para que haga algo en contra de su voluntad. Pero si consigues que estén a favor de algo, entonces la cosa cambia por completo.

Mi padre había mencionado la Segunda Guerra Mundial con razón. Para él y para otros miembros de su generación, las atrocidades que se perpetraron en lugares como Dachau y Auschwitz pasaron a encarnar para siempre el hedor más vil posible de los efluvios psicológicos humanos. Si hubiera vivido para presenciar el 11-S, quizá se lo hubiera replanteado. Hani Hanjour, Mohamed Atta, Marwan al-Shehhi y Ziad Jarrah, los respectivos secuestradores y pilotos de los vuelos 77, 11, 175 y 93 de American Airlines, que, con dos horas de diferencia unos de otros, se

estrellaron contra el Pentágono, las torres Norte y Sur del World Trade Center y un campo en Stonycreek Township, Pensilvania, en esa jornada trágica y fatal, ¿querían realmente llevar a cabo hasta el final sus espantosas y aniquiladoras misiones? ¿Estaban tan distanciados del orden natural de la compasión humana básica, tan diabólicamente escindidos de las órbitas morales cotidianas de la razón y la sensibilidad como para seguir actuando según su propia voluntad? ¿O habían actuado bajo coerción?

Se trata de una cuestión polémica. Pero dada la enormidad existencial de los horrores que causaron en la más oscura y aciaga de las mañanas, cuesta creer que no estuvieran plenamente de acuerdo con los resultados catastróficos de sus acciones.

Cuanto mejor sea la razón que te doy para hacer lo que quieres, mayor será la probabilidad de que acabes haciendo lo que yo quiero. Y si consigo convencerte de que es una buena idea estrellar un Boeing 767 en uno de los edificios más icónicos del mundo, acabando, de paso, con miles de vidas —si consigo, casi literalmente, que veas mi negro como tu blanco—, entonces puedo conseguir que hagas prácticamente cualquier cosa.

Entre una roca y un sitio duro

El poder del interés propio como instrumento de persuasión e influencia no es nada nuevo en las redes sociales. Dejó de ser un secreto hace tiempo. Tomemos el Antiguo Testamento, por ejemplo. Cuando, en el Libro del Génesis, la serpiente convence a Eva para que pruebe de la fruta del Árbol de la Ciencia, está recurriendo a una táctica de toda la vida: apela a su vanidad, a su deseo de posición y estatus.

> Pero la serpiente era astuta, más que todos los animales del campo que Jehová Dios había hecho; la cual dijo a la mujer: ¿conque Dios os ha dicho: No comáis de todo árbol del huerto?
>
> Y la mujer respondió a la serpiente: Del fruto de los árboles del huerto podemos comer; pero del fruto del árbol que está en medio del huerto dijo Dios: No comeréis de él, ni le tocaréis, para que no muráis.

> Entonces la serpiente dijo a la mujer: No moriréis; sino que sabe Dios que el día que comáis de él, serán abiertos vuestros ojos, y seréis como Dios, sabiendo el bien y el mal **[2]** .

Todos sabemos cómo acabó aquello.

Pero mi fábula favorita sobre influencia, persuasión y el poder del interés propio percibido es una parábola totalmente distinta, un cuento popular antiguo de principios del siglo XVII que se remonta a los días de la Ilustración francesa. Conocida popularmente como «La parábola de la sopa de piedra», cuenta lo siguiente:

Una tarde, cuando la luz empieza a menguar, un viajero sabio y mundano va caminando por el campo cuando se encuentra con una pequeña aldea. Al entrar en ella, los aldeanos desconfían de él al momento y corren a encerrarse en sus casas y cierran las contraventanas.

El forastero está desconcertado.

—¿De qué tenéis tanto miedo? —pregunta—. Soy solo un humilde viajero en busca de un lugar en el que apoyar la cabeza cansada y comer algo caliente.

Se abre una contraventana y aparece un rostro del otro lado.

—No hay ni un solo resto de comida en millas a la redonda —grazna una anciana de aspecto malvado—. Todos llevamos días sin comer, y nuestros niños se mueren de hambre. Harás bien en seguir tu camino hasta la aldea siguiente, al otro lado de la montaña.

La mujer señala un monte que queda a lo lejos, y mira al viajero con desprecio.

Este deja su hatillo en el suelo, la observa ahí plantada, bajo los aleros de su casucha destartalada y le dedica una sonrisa afectuosa, tranquilizadora.

—Ah —dice—. No tiene de qué preocuparse. No estoy aquí para pedirle nada. Tengo todo lo que necesito. De hecho, estaba pensando en prepararle algo. ¡Una deliciosa sopa de piedra!

De las profundidades de su capa se saca una cacerola de dimensiones considerables. Y bajo la mirada marchita de la vieja cascarrabias, la llena del agua de un arroyo cercano. Entonces, a medida que otros postigos van abriéndose y más rostros aparecen en las ventanas, el viajero recoge varios puñados de hierbas y hojas caídas —ramitas, bastoncillos, cualquier cosa que encuentra— y a

continuación enciende un fuego. No deja de avivar las brasas y deposita la cacerola sobre ellas.

Y entonces, con gran ceremonia, cuando el agua empieza a hervir, se acerca al arroyo y escoge tres guijarros redondos, suaves, de tamaño medio, y los echa al agua.

—Ah —suspira mientras el vapor se retuerce en el aire frío de la noche—, ¡cómo me gusta la sopa de piedra! No hay nada igual después de una dura jornada de camino.

Para entonces, los aldeanos no se pierden sus movimientos, y o bien lo observan desde sus ventanas, o bien a salvo junto a sus puertas entreabiertas. Sus sospechas iniciales quedan aplacadas por la curiosidad.

Nadie ha oído hablar nunca de la sopa de piedra. ¿Podría ser tan buena como el forastero asegura?

Minutos después, cuando el sol ya se pone y el contenido de la cacerola borbotea sobre el fuego, el hombre saca un cucharón y lo sumerge en el «caldo».

—Mmm —declara con entusiasmo, pasándose la lengua por los labios—. Deliciosa. Aunque, claro, por más buena que esté, que lo está, la sopa de piedra siempre queda un poco mejor con algo de repollo…

Mira a su alrededor, contemplando el número creciente de rostros de la multitud.

Los aldeanos ya se han acostumbrado al forastero, y con tanto hablar de la sopa, empiezan a tener apetito. Y bueno, no pasa mucho tiempo hasta que uno de ellos se adelanta con un pequeño repollo y se lo ofrece.

—¡Perfecto! —exclama antes de cortarlo en trozos y añadirlo al caldero—. Justo lo que andaba buscando. Y es que no adivinaríais nunca. Hace varios años, una vez probé una sopa de piedra con un pedazo de buey en salazón, y la verdad es que es la mejor que he comido nunca.

Todas las miradas se concentran en el carnicero de la aldea. A los cinco minutos, regresa con un buen pedazo de carne.

—Toma —le dice al viajero, alargándole la pieza envuelta en un paño de muselina—. Esto le quedará bien a tu sopa.

El forastero lo acepta y lo añade al caldo, dándole profusamente las gracias al carnicero por haberse tomado la molestia. Y así,

pedazo a pedazo, una patata aquí, una zanahoria allá, ahora una cebolla, ahora una seta, después una coliflor, el festín va haciéndose cada vez mayor.

Hasta que, al fin, cuando ya no cabe nada más en la cacerola, la aldea entera se congrega junto al fuego y aspira hondo, expectante, con cuencos y cucharas en las manos.

PERSUASIÓN: ¿UNA TEORÍA UNIFICADA?

Hace quince años que hablé por última vez con Bob Cialdini sobre la persuasión. Ahora, sentado en una cafetería [3] del centro de Tempe —ejerce de profesor emérito de psicología y *marketing* en la Universidad Estatal de Arizona—, retomamos el tema y seguimos allá donde lo dejamos en los estudios de la BBC, a principios de la década de 2000.

En 1984, Bob publicó un libro, éxito de ventas, titulado *Influencia*. ¡Y vaya si influyó! En él revela lo que describe como «los seis principios evolutivos de cumplimiento» que, surgidos tras superar las exigencias de la evolución, son comunes a todos nosotros.

Y son:

- Reciprocidad: al recibir favores (esto es, regalos, servicios, invitaciones) de otros, nos sentimos obligados a devolverlos.
- Escasez: cuanto menos hay de algo, más lo queremos.
- Autoridad: nos sometemos a quienes consideramos creíbles e informados.
- Coherencia: buscamos regularidad y compatibilidad entre comportamientos pasados, presentes y futuros.
- Gusto: preferimos decir que sí a quienes nos gustan.
- Consenso: nos fijamos en el comportamiento de los demás para que dé forma a nuestras propias acciones, sobre todo en condiciones de duda o incertidumbre.

Menciono esos seis principios en mi libro *Flipnosis*, en el contexto de mi propia investigación sobre el ADN de la influencia social. *Flipnosis* es un libro diferente pero complementario a *Influencia*,

pues se centra en el tipo de persuasión que hace falta lograr en ausencia de esos puntos de cumplimiento fundamentales. Se centra en encuentros únicos, espontáneos, en los que los otros, por ejemplo, no nos deben gratitud, ni les gustamos, ni tienen poder o autoridad o ascendente alguno sobre nosotros.

Algo así como tener que entrar en un sitio como un tornado y no poquito a poco.

Como en el caso de *Influencia, Flipnosis* también presenta un conjunto muy práctico de principios —cinco en total— que conforman el modelo que bauticé como SPICE, cada uno de los cuales ofrece una contribución única a la efectividad de una llamada persuasiva. Y cada uno de los cuales, en virtud de sus propios apoyos evolutivos y de su papel en la supervivencia primigenia, funciona exclusivamente en el nivel del interés propio.

- S-implicidad: nuestro cerebro prefiere procesar información simple, no compleja.
- P-ercepción del propio interés: nos motiva comportarnos de maneras que nos resulten personalmente beneficiosas.
- I-ncongruencia: los eventos repentinos, inesperados, no solo captan la atención del cerebro, sino que en algunos casos, como ocurre en el caso del humor, por ejemplo, hacen que nos sintamos bien [4].
- C-onfianza: nuestro cerebro valora la convicción y quiere asegurarse de estar haciendo lo correcto.
- E-mpatía: nuestros circuitos neuronales están cableados para responder favorablemente a aquellos con los que podemos vincularnos, lo mismo que a aquellos que pueden vincularse con nosotros.

Cuando se trata de persuasión, SPICE vuelve a lo más básico. Se trata de influencia de la vieja escuela, en blanco o negro, en un mundo moderno con escala de grises, que va al grano y constituye la prueba definitiva de que a veces lo binario puede ser lo mejor, sobre todo cuando hay que tomar decisiones deprisa y bajo presión, y cuando hay mucho en juego y predominan las tensiones. Quizá no sorprenda encontrar su espectro en la obra de jefes de sectas y profesionales de la radicalización —lo simple, lo personal, lo teatral, lo autoritario y lo glorioso son relatos populares de los

extremistas más radicales, como fueron los artífices del 11-S—, lo mismo que lo vemos en las proezas de quienes los desactivan.

A modo de ejemplo, en una ocasión oí una anécdota sobre el boxeador Muhammad Ali. Ali se encontraba en un avión que estaba a punto de despegar y se negaba a abrocharse el cinturón.

—Abróchese el cinturón —le suplica repetidamente la azafata.

Pero Ali no cede.

—Soy Superman —declara—. Superman no necesita cinturón.

Su interlocutora aprovecha la ocasión.

—¡Superman no necesita avión! —replica.

¡Pum! El campeón, sin duda, recibió más de lo que esperaba en ese combate con su contrincante. El uso que la azafata hizo del modelo SPICE fue ejemplar. Su respuesta fue limpia, concisa, y la dio por el bien de Ali, y fue inesperada, confiada y sin duda apelaba a su tendencia a aquellos golpes que dejan KO. Con la diferencia de que en esa ocasión fue él quien lo recibió.

Si el concepto de influencia de Bob funciona con el tiempo, SPICE funciona como un suplemento. Lo que implica que, en paralelo, actúan juntos. Al colocar los dos conjuntos de principios el uno junto al otro, el de Bob y el mío, se obtiene un mapa de persuasión para casi todas las situaciones imaginables. Además de cierto grado de solapamiento. Un denominador funcional común. Si observamos con algo más de detalle los dos modelos de influencia, constataremos que aflora un patrón. Existe un hilo unificador. Cada uno de los preceptos apela, de una forma u otra, o bien a aquello que nos gusta, o bien a aquello que no nos gusta. Dicho de otro modo, a nuestro interés propio. Tendemos a acercarnos a las cosas que nos recompensan y a alejarnos de las que nos perjudican y nos causan dolor. En el primer caso, por ejemplo, nos encanta el «toque personal» en casi todo lo que hacemos: desde el uso premeditado de los nombres de pila en los envíos de propaganda electoral hasta ese toquecito en el brazo del camarero que anota el pedido. Ahí se encierra el poder de la empatía. Uno de «mis» principios. En cambio, ¿cuántos de nosotros disfrutamos con la sensación de no poder «devolver el favor» a alguien, o un gesto amable que hayan tenido con nosotros? ¿A quién le encanta sentir la sospecha persistente de que podrían «pasarnos por alto»? *Reciprocidad* y *escasez*, respectivamente. Dos de los principios «de Bob». La

próxima vez que oigáis las palabras: «Si tú me rascas la espalda a mí, yo…», o veáis un cartel que anuncia: HASTA EL FIN DE EXISTENCIAS, sabréis de qué va la cosa. Se acabaron las compras compulsivas de montañas de papel higiénico la próxima vez que ocurra algo como lo del coronavirus [5].

En otras palabras, y por expresarlo de forma simple, nuestros patrones y preferencias de conducta nacen de unos orígenes motivacionales duales. Ante cualquier acción que escojamos en detrimento de otra, existen dos superprincipios fundamentales que guían y gobiernan nuestra toma de decisiones. Uno es la anticipación del placer. El otro, la evitación del dolor: el hecho de posponer, temporal o definitivamente, las consecuencias adversas e indeseables que con toda seguridad recaerán sobre nosotros si no ejecutamos la acción en cuestión; un aplazamiento de represalias o castigos como algo opuesto a la promesa de beneficios o culminaciones.

—Como especie —afirma Bob—, nos motiva la recompensa. Lo que nos hace sentir bien. Se trata de algo muy básico. Pensemos en cómo adiestramos a un perro para que, por ejemplo, obedezca la orden de sentarse. Para empezar, cada vez que le pedimos que se siente y adopta una postura remotamente parecida a la acción de sentarse, lo recompensamos. Lo premiamos. Le damos una palmadita. O una galleta. Después, con el tiempo, aumentamos la dificultad. El perro tiene que trabajar un poco más para conseguir su galleta. Una postura vagamente parecida ya no nos vale. Ahora no tiene que caber la menor duda de que se ha sentado. Y así sucesivamente.

»Dicho de otro modo, las recompensas son graduales y en incremento. Hasta que, en un momento dado, cuando el animal oye la palabra *sit!*, el perro, simplemente, hace lo que se le ordena. Se sienta al momento. Así de fácil. Se conoce como principio de refuerzo positivo. El truco de persuasión más viejo del mundo. Y los dueños de perros son exponentes virtuosos de ello.

Los dueños de niños también.

Le hablo a Bob sobre un debate que lleva un tiempo activo en el Reino Unido sobre esos vasos de té o café para llevar. Como las bebidas calientes cada vez son más fáciles de conseguir en locales como supermercados y gasolineras, y el número de cafeterías en

sentido estricto se ha cuadruplicado desde que empezó el siglo, se calcula que 250 000 millones de vasos —todos ellos potencialmente reciclables— se desechan todos los años, y solo el 0,25 por ciento de todos los que se producen anualmente llegan a reciclarse. El motivo de una estadística tan lamentable tiene más que ver con el pragmatismo tecnológico que con los gremlins de la disfunción psicológica. La cosa funciona así. Dado que esos vasos tienen un revestimiento de plástico en su interior que les permite retener el líquido y mantener el calor, han de llevarse a unas instalaciones especiales en las que el plástico y el papel puedan separarse. Pero hay un problema. En el Reino Unido existen pocas instalaciones preparadas para ese tipo de proceso. Así que lo que suele ocurrir es lo siguiente: si bien, con la mejor de nuestras intenciones, depositamos nuestros vasos en los cubos de reciclaje correspondientes, de hecho, sin saberlo, los estamos condenando a una muerte hidráulica y espantosa en alguna planta anónima de residuos mixtos, llena de tubos, excavadoras y un millón de brazos mecánicos.

Una vez allí, se retiran de las cintas de basura y terminan no en uno de los tres laboratorios de tratamiento en los que podrían procesarse, sino en vertederos.

¿Qué puede hacerse al respecto? ¿Descartar el esquema de reciclaje centralizado e introducir incentivos «locales»? Eso es exactamente lo que han hecho algunos minoristas, ofreciendo entre 0,25 y 0,50 libras esterlinas a los clientes que se beban sus *macchiatos* en unos envases reutilizables que deben devolver al comercio.

Da igual. Un informe de seguimiento llevado a cabo por el gobierno reveló que solo entre el 1 y el 2 por ciento de todos los cafés vendidos ofrecían ese descuento. Y, es más, el interés por ese planteamiento había sido muy minoritario. Entretanto, las metas de sostenibilidad de Naciones Unidas sobre residuos y contaminación seguían planteando un reto. Los creadores de políticas ambientales empezaron a quejarse en voz baja: si los incentivos no eran la respuesta, quizá hubiera llegado el momento de plantear algo de tipo disuasorio: ¿una «tasa *latte*», quizá? La técnica de la zanahoria no había dado resultados. Había llegado la hora de sacar el palo. ¿Cobrar 0,25 libras por vaso? Valía la pena intentarlo.

Bob gruñe algo. Los responsables de las políticas ambientales, sugiere, podrían tener razón: una razón avalada por los esfuerzos de los economistas del comportamiento.

—La tasa tiene sentido desde el punto de vista científico —dice —. Es algo que se remonta, básicamente, a Daniel Kahneman y al trabajo de Amos Tversky sobre la aversión a la pérdida que llevaron a cabo a finales de la década de 1970 y a principios de la siguiente. La emoción positiva que experimentamos al obtener un descuento de 0,25 libras al devolver el vaso reutilizable al comercio es menos intensa que la emoción negativa que experimentamos cuando nos cargan con una tasa de 0,25 libras por no devolverlo.

»Lo cual quiere decir que los clientes deberían sentirse más motivados para evitar pagar el sobrecoste que para recibir el descuento. —Hace una pausa—. Por otra parte, subraya la importancia del enmarcado para todo lo que tiene que ver con la influencia. La comunicación persuasiva no tiene que ver solamente con el mensaje; tiene que ver con el modo en que este se coloca. No tiene que ver solamente con el presente; tiene que ver con el modo en que este se empaqueta.

Un estudio de Wouter Poortinga, profesor de psicología de la Universidad de Cambridge, demuestra con claridad que cobrar por las tazas podría ser la mejor opción. Un estudio llevado a cabo mediante una serie de pruebas en unas diez cafeterías de Cardiff arroja unos resultados impresionantes que revelan un aumento de casi el 20 por ciento en las ventas de bebidas servidas en vasos reutilizables si los establecimientos los ofrecen gratuitamente… mientras que, en paralelo, cobran por las desechables.

Bob señala que, además, el Reino Unido ya tiene algo de experiencia con esa clase de novedades.

—¿No fuisteis vosotros los que empezasteis a cobrar por las bolsas de plástico en los supermercados hace un tiempo? —pregunta.

Y tiene razón. En 2015, las bolsas de plástico empezaron a cobrarse a 0,05 libras la unidad. Y a finales de ese primer año, su uso ya se había reducido drásticamente. En más de un 80 por ciento.

La persuasión no tiene que ver con conseguir que la gente haga lo que no quiere hacer. Tiene que ver con darle una razón para que

haga lo que quiere hacer. ¿Y sabéis una cosa? Creo que, sobre eso, algo sabía mi padre.

NO HAY LA MENOR DUDA

Antes de que Bob y yo nos despidamos, hay otra cosa de la que me gustaría hablar con él. El papel de la recompensa, el interés propio y la preferencia en el campo de la persuasión me ha llevado a pensar en los motores de la influencia en un sentido más amplio. En concreto, sobre los denominadores comunes de la influencia que posiblemente operen a un nivel incluso más fundamental que los que ya están incluidos en nuestros respectivos modelos de cambio conductual.

Echemos otro vistazo a los seis principios evolutivos de la persuasión que comprenden la arquitectura del cumplimiento, así como los cinco que componen la taxonomía SPICE, y veremos que aparece un segundo patrón: se observa que una proporción significativa de esos once elementos combinados apela a nuestra intolerancia ancestral, arraigadísima, a lo impredecible y lo indeterminado, y por tanto, por inferencia, a la necesidad subsiguiente de reducir tanto como sea posible esa neblina de la incertidumbre y la ambigüedad que desorienta y cambia de forma.

De convertir el gris en blanco y negro.

En el marco de Bob, por ejemplo, los principios de autoridad, coherencia y consenso atenúan esas sensaciones incómodas de inquietud, duda de uno mismo y autorrecriminación que surgen en el curso de la interacción social. Dicho de otro modo, nos generan seguridad el conocimiento (autoridad), el hábito (la coherencia) y la cantidad (consenso).

De modo similar, en la arquitectura del SPICE, los principios de simplicidad, confianza e incongruencia tienen que ver con la reducción de la confusión, con la erradicación de las dudas y con el mantenimiento de la coherencia cognitiva, procesos todos que, de un modo u otro, apelan directamente a la disminución de la incertidumbre… si bien, irónicamente, en el caso de la incongruencia lo hacen mediante medios apropiadamente poco ortodoxos y adecuadamente incongruentes. Mediante el uso, no de

la evidencia o la reafirmación emocional, sino a través del poder de la sorpresa y de una expectativa activamente refutadora.

Un ingenioso estudio llevado a cabo por Uma Karmarkar, profesora de *marketing* de la Harvard Business School, demuestra de manera espléndida lo que acabo de plantear. Karmarkar empezó mostrando a los participantes una crítica positiva de un local italiano de comidas inventado, La Scarola. El autor de la reseña daba al restaurante nada menos que cuatro estrellas y enumeraba las razones para hacerlo, destacando la calidad extraordinaria de la comida, el servicio de primera y el ambiente cálido y acogedor. Pero había truco. Karmarkar varió un par de cualidades del propio crítico; primero, el grado de seguridad que tenía él mismo respecto de su crítica, y segundo, su grado de experiencia. En algunos casos, por ejemplo, el autor de la crítica parecía muy seguro de sus valoraciones («Puedo otorgar con toda confianza cuatro estrellas a La Scarola…»); en otras, parecía más circunspecto, lleno de dudas y proyectando vacilaciones («No estoy del todo seguro de mi opinión, pero supongo que le daría cuatro estrellas…»). Una trampa similar se aplicaba cuando se trataba de mostrar sus credenciales. A algunos participantes se les describía como «crítico gastronómico de renombre a nivel nacional y colaborador habitual de la sección gastronómica de un periódico importante», mientras que a otros se lo presentaban como «administrador de redes de una universidad cercana que publica un diario personal en internet».

Karmarkar quería saber si alguna de esas variables tendría algún impacto en las actitudes de los participantes del estudio en relación con el restaurante, teniendo en cuenta, por supuesto, que en el resto de aspectos todos habían leído exactamente la misma crítica.

La respuesta fue un sonoro «sí». Pero, por intrigante que parezca, las diferencias no surgían de un modo aislado en ninguna de ellas, sino en combinación. Y no solo eso, sino que se daban de un modo atípico.

Cuando se inducía a creer a los participantes que el crítico era un experto, se formaban impresiones más positivas sobre el establecimiento en aquellos casos en que el crítico expresaba abiertamente sus incertidumbres, y no cuando decía que estaba seguro. En cambio, solo cuando el estatus gastronómico del crítico se rebajaba uno o dos grados y se lo mostraba como menos

conocedor y experimentado, era la certeza, y no la duda, la que empezaba a ejercer una mayor influencia en los posibles e incautos futuros comensales, y hacía que sus juicios generales sobre el restaurante estuvieran más en sintonía con los elogios epicúreos que habían leído.

¿Cuál era el motivo de tan curiosa disparidad? Pues precisamente la dinámica que Karmarkar había previsto. La sorpresa. La incongruencia. Y el poder de lo inesperado.

Pensemos en nuestra manera de concebir a la mayoría de los expertos que se presentan a sí mismos. Como norma general, es muy posible que esperemos que tengan confianza en sus opiniones. Asimismo, solemos dar por sentado que los que no son expertos, en general, no la tengan en el mismo grado. Podemos concebirlos como relativamente carentes de fe en sus convicciones. Entonces, cuando en los dos casos nos demuestran que estamos equivocados, cuando los expertos vacilan y los aficionados muestran aplomo, no podemos evitar llegar a la conclusión de que hay algo que no termina de encajar. Y nuestro cerebro se sorprende y mira dos veces. Parpadea y presta más atención. Lo que, a su vez, nos lleva a examinar con más detalle lo que dicen, y a procesar sus opiniones con más exhaustividad.

Sí, claro, que necesitemos certezas no es noticia. Como ya sabemos por Arie Kruglanski y su obra sobre la conclusión cognitiva, que repasamos en el capítulo 6, nuestra intolerancia a la duda y a los nubarrones bajos del cerebro de la ambigüedad en la toma de decisiones tiene un origen profundo y muy antiguo. Le hablo a Bob de un estudio de 2016 llevado a cabo por Archy de Berker, un científico de datos que trabaja en Montreal y que recurrió exactamente al mismo paradigma para demostrar el poder de la incertidumbre en nuestras vidas[6]. Más concretamente, se dedicó a estudiar cómo, incluso cuando evaluamos la probabilidad de unos resultados negativos (como, por ejemplo, la de recibir una descarga eléctrica dolorosa), preferimos la seguridad a la ambigüedad en todos los casos.

El estudio adoptaba la forma de un juego de ordenador en el que los participantes tenían que darles la vuelta a unas piedras, que en algunos casos ocultaban una sorpresa desagradable: una serpiente. En el caso de que la destaparan, los voluntarios recibían una

picadura. O, más exactamente, recibían una descarga eléctrica. Se trataba de una experiencia solo ligeramente desagradable (no estamos hablando del corredor de la muerte). En todo caso, no era agradable.

A medida que se desarrollaba el experimento, los participantes eran capaces de deducir qué piedras eran potencialmente las más peligrosas y cuáles las relativamente seguras. Pero había un problema. Transcurrido un periodo de tiempo, las probabilidades variaban inesperadamente. Las «serpientes» empezaban a trasladarse de un sitio a otro, lo que generaba niveles fluctuantes de incertidumbre, con la consiguiente variación en los niveles de estrés psicológico de los participantes.

O eso habría cabido esperar. Sin embargo, en realidad, las cosas no salieron del todo así. De Berker y su equipo hallaron una relación clara entre la respuesta al estrés y los niveles de incertidumbre. Eso quedó claro desde el principio. Pero, curiosamente, y dando por sentado que la mayoría de nosotros no esperamos con impaciencia la idea de una descarga eléctrica, la relación entre las dos variables no era tan clara como en un principio habría podido parecer. Porque en vez de informar de una correlación general entre el estrés y la incertidumbre —a medida que la incertidumbre decrece y la probabilidad de recibir una descarga aumenta, también aumentan los niveles de estrés—, lo que los investigadores descubrieron, en realidad, fue otra cosa bastante distinta.

Cómo no, a medida que las probabilidades de recibir la descarga aumentaban del 0 al 50 por ciento, los niveles de estrés se elevaban en consonancia. Pero a partir de ahí los datos se volvían algo extraños. Cuando la probabilidad de la descarga seguía aumentando, entre el 50 y el 100 por ciento, los niveles de estrés, en lugar de seguir aumentando en consonancia, empezaban a bajar de nuevo. Dicho de otro modo, los niveles de estrés eran más altos y más bajos, respectivamente, cuando lo mismo podía decirse de la incertidumbre (esto es, subían mucho cuando la probabilidad de recibir una descarga se mantenía en el 50 por ciento, y bajaban cuando era tanto del 0% como del 100%).

La conclusión es tan clara como extraordinaria. Nuestra aversión a lo vago y lo indeterminado es tal que incluso una pequeña

probabilidad de recibir una descarga eléctrica pesa más en la mente que el conocimiento cierto, definido, de que esa descarga es inevitable.

Aun cuando el blanco y negro duele, aun cuando nos causa un trauma físico y anuncia la aproximación de un dolor y una incomodidad inevitables, lo preferimos al gris.

Bob está de acuerdo.

—Me lo creo —dice—. Imagina que estás viendo jugar a tu equipo favorito un partido crucial. ¿Cuándo te sentirás más nervioso? ¿Cuando tenéis la suerte en contra y falta mucho? ¿Si el resultado es de una certeza marcada y ya lo tenéis todo en el saco? ¿O cuando el resultado puede cambiar en cualquier momento y la victoria puede llevársela cualquiera de los dos equipos? Para la mayoría de la gente, los nervios aumentan en este último caso, cuando el resultado pende de un hilo. Lo mismo ocurre cuando buscamos trabajo. O cuando esperamos los resultados de un examen. Seguramente nos sentimos más relajados si estamos bastante seguros de cómo va a terminar la cosa. O al menos si creemos que lo estamos.

»Pero lo que es interesante sobre este estudio es que el resultado está enmarcado de una manera explícitamente negativa: una descarga eléctrica. ¿La recibiremos o no? Aun así, reaccionamos exactamente de la misma manera. Esto demuestra el poder que la incertidumbre tiene sobre nosotros, y todo lo que estamos dispuestos a hacer para evitarla.

»La reducción de la ambigüedad es un negocio importante hoy en día. Siempre lo ha sido, si pensamos en la previsión meteorológica, en los horarios de los trenes y demás. Pero los avances tecnológicos han llevado las cosas hasta un nuevo nivel. El iPhone ya no es solo un teléfono. Es un dispositivo de reducción de la incertidumbre. Incluso sin que las aplicaciones nos informen de la ubicación exacta de un taxi ni nos proporcionen actualizaciones al minuto del estado de nuestro vuelo, el mero hecho de poder hacer una llamada telefónica tanto para aportar o recibir una información a un lugar lejano, sin tener que estar “ahí” (sea donde sea ese “ahí”), supone un gran salto con respecto a los días en los que solo cabía esperar. En los que había que dejar las cosas, literalmente, “en el aire” hasta que llegaba el momento en que podíamos emprender

el viaje físicamente y resolver las cosas a nuestra llegada.

Que tomen nota los *influencers*, «persuasionistas» y autoconsiderados líderes. Si te concentras en el mercado de la certeza hoy en día, lo tienes todo hecho. Eso ha sido siempre así, en realidad, como han demostrado los inventores de dioses y los artífices del destino a lo largo de los años.

La pandemia del coronavirus de 2020 ha sido una clase magistral larga y dura sobre libertad y unión. Pero en una reñida tercera posición del *ranking* de lecciones aprendidas ha sido que, si cerrar escuelas, hacer cola en los aparcamientos de los supermercados y que el gobierno pague las nóminas son caminos menos transitados, entonces el gris es el color que se tolera menos.

En el Reino Unido nos dijeron que los *pubs* y los restaurantes no eran lugares seguros. Pero a los *pubs* y a los restaurantes se les permitió seguir abiertos en aras de la economía. Se nos dijo que solo los trabajadores esenciales y aquellos sin empleos esenciales pero que no pudieran hacerlos desde casa podían ir a trabajar, siempre que pudieran mantener una distancia de al menos dos metros en el lugar de trabajo. Pero ¿qué es exactamente un «empleo esencial»? Médicos, enfermeras, farmacéuticos, transportistas, empleados de tiendas de alimentación, claro está. Pero ¿qué hay de los establecimientos de venta y reparación de bicicletas, como Halfords, designados por el gobierno como «proveedores de servicios esenciales» pero, aun así, muy criticados en los medios de comunicación por aplicar una política de «apertura parcial» de sus 446 establecimientos? ¿Y qué hay de las licorerías, añadidas a la lista una vez que los supermercados se quedaron sin existencias de alcohol? ¿Y de los *influencers* de las redes sociales? En Finlandia, en 2018, ese sector de la fuerza laboral fue añadido al panel de proveedores de servicios esenciales después de que, con gran clarividencia, la oficina de comunicaciones de la Agencia Nacional de Suministros de Emergencia (NESA, por sus siglas en inglés) se diera cuenta de que basarse en los medios de comunicación tradicionales no bastaría para llegar a todos los rincones del país en el caso de una gran crisis. ¿Y qué hay de las tiendas de armas de Estados Unidos, consideradas como negocios esenciales por la Administración Trump?

Es más, ¿qué constituye una distancia de seguridad de dos

metros? ¿Que ningún empleado pase por ese radio respecto a otro durante toda la jornada laboral? ¿Que pueda pasar uno sin respetar esa distancia, pero solo uno en todo el día? ¿Que puedan pasar tres empleados tres veces? El fantasma de sorites cabalga de nuevo.

El mensaje queda clarísimo. Si descubres la manera de reducir el impacto de nuestra ambigüedad, si eres capaz de dar con el bálsamo para nuestra alergia prehistórica pero persistente a la duda, si logras descifrar la clave para convertir el gris en nítido blanco y negro, te aguarda la carroza que te conducirá hacia el poder, te lleve donde te lleve el camino. Ya sea al confinamiento, ya sea fuera de la Unión Europea.

10

Supersuasión

> Si no todo es en blanco y negro, yo me pregunto, ¿por qué diablos no lo es?
>
> JOHN WAYNE

La habitación estaba inmaculada, era totalmente neutra y sin ventanas. La iluminación, uniforme y cordial. Ligeramente descentrada, imperceptiblemente más cerca de la pared del fondo, había una mesa y cuatro sillas. Junto a la puerta, otra silla desocupada.

Eran las ocho de la mañana. Diciembre. Faltaban trece días de compras para la Navidad. Dos plantas más arriba, a nivel de la calle, Londres se ponía en marcha. Los autobuses paraban y arrancaban, las persianas subían y la gente se metía apresuradamente en tiendas y oficinas con sus maletines, sus mochilas y sus vasos de poliestireno llenos de café fuerte, humeante.

Ahí abajo era otro mundo, un submundo en el que un silencio espeso se aferraba a paredes y techos. El aire estaba impregnado de una mezcla de olores: café, desodorante y tapicerías lavadas con productos químicos. Se trataba de una oficina distinta a las demás, sin ninguno de los elementos de los alegres espacios de trabajo que abundaban arriba. Sin tarjetas de felicitación, sin árboles de Navidad, sin imágenes de noches llenas de alegría. Allí se iba estrictamente a trabajar.

Había cuatro personas sentadas. Tres hombres y una mujer. A la mujer ya la había visto varias veces. Era una eminente abogada

especializada en casos de sospechosos de terrorismo. A sus treinta y pocos años, iba impecablemente vestida, con su traje de chaqueta gris, de raya diplomática, y un peinado a lo Hillary Clinton a prueba de bomba. Junto a ella se sentaba su cliente: un hombre asiático de poco más de veinte años, con sus zapatillas deportivas, sus pantalones de chándal Hollister y una chaqueta tres cuartos Puffa de aspecto barato. Era un conocido acólito de Abu Hamza al-Masri, el clérigo egipcio militante tristemente famoso por predicar sermones fundamentalistas llenos de odio en su mezquita de Finsbury Park, y llevaba cierto tiempo en el radar de los servicios de seguridad británicos. Hacía poco que había surgido algo «de interés», y esa misma mañana, horas antes, habían ido a verlo a su apartamento del este de Londres para pedirle si le importaría «arrojar algo de luz» sobre un par de asuntos. En la otra punta de la ciudad. Siempre solícitos, le habían puesto incluso un coche a su disposición.

Ahora que sabían a quién debían sacar información, estaban bien fastidiados, claro. Famoso por lo que callaba y astuto sin necesidad, había más posibilidades de que Donald Trump apareciera en un anuncio de Just For Men de que le sacaran alguna información remotamente útil a su informador clave en potencia. Aquella abogada era a las declaraciones sinceras, espontáneas, lo que los talibanes a la loción después del afeitado.

Yo estaba sentado al otro lado de la mesa con otro psicólogo. Llevaban una hora insistiendo, y avanzaban en círculos. En un determinado momento del interrogatorio, los papeles se habían invertido y el entrevistado, jugando a ser abogado, había interrumpido la declaración.

—Eso no tiene por qué responderlo —le había dicho a la abogada, levantando una mano.

Si no hubiera habido tanto en juego, la escena habría resultado graciosa. Decir que el asunto era mortalmente serio no era exagerar.

La entrevista no duró mucho más. No tenían nada por lo que retenerlo, y mucho menos de lo que acusarlo. Así que eso fue todo, como concluyó secamente la abogada. A pesar de las discrepancias, se estimó que devolverlo a Dalston en vehículo privado habría constituido una malversación del dinero de los contribuyentes, y se le indicó que el medio más adecuado para su regreso era el metro.

La abogada se levantó al momento. Metió sus papeles en una carpeta Asprey negra y se mantuvo inmóvil sobre la mesa como una madre exigente que desaprueba una nota mal ejecutada durante la interpretación de un nocturno de Chopin. Pero su cliente no tenía tanta prisa. Bostezó, alzó la vista al techo y, acto seguido, la concentró en una grabadora que reposaba sobre la mesa, a nuestra izquierda. La lucecita roja indicaba que estaba apagada. Sonrió.

—No tenéis ni idea de cómo es la gente como Abu Hamza al-Masri —dijo—. Creéis que es un loco. Un asesino. Un criminal. Y no lo es. Es un hombre de Dios. Un testigo del profeta Mahoma. Denunciáis a los que se suicidan poniendo bombas y los consideráis malvados, psicóticos, decís que les han lavado el cerebro… Pero a la vez alabáis a los soldados británicos que en Irak y Afganistán asesinan a musulmanes inocentes y bombardean a mujeres y a niños.

»Sois hipócritas. Sois serpientes. Mirad a los ojos de los niños y preguntaos: ¿quiénes son los héroes y quiénes los opresores? ¿Quiénes son los verdaderos creyentes y quiénes los infieles? Abu Hamza al-Masri no os tiene miedo. Yo no os tengo miedo. No nos da miedo levantarnos para que nos contéis. No nos da miedo dar un paso al frente en nombre de Alá.

»Nuestro Dios es más sagrado que vuestro Dios. Nuestros guerreros son más poderosos que vuestros guerreros. Nuestro bien es más profundo que vuestro mal.

»Ordenamos a nuestras mentes que hagan el mayor sacrificio de todos al servicio de Alá. Vamos derechos a la muerte sin más que acero en nuestros corazones. ¿Existe un amor más grande, existe una generosidad más grande que podamos demostrar a nuestros hermanos?

El arte antiguo y la ciencia secreta del «superenmarcado»

Hace varios años, formando parte de una serie de escenarios de entrenamiento antiterrorista muy realistas, me pidieron que participara comentando varias entrevistas simuladas a sospechosos de pertenecer a ISIS, llevadas a cabo en lo que solo se me ocurre describir como un sótano bastante atípico del centro de Londres. En

tanto que ejercicio sobre marcos polémicos, antagónicos —sobre de qué modo unas mentalidades opuestas, rivales, pueden generar incomprensión mutua e intransigencia arraigada—, no habría podido resultarme más valioso.

Lo que acabáis de leer es la transcripción de uno de los encuentros que presencié ese día, a partir de las notas que tomé para elaborar un informe estructurado. El juego de roles se llevó al extremo. De hecho, después se supo que una parte de este en realidad no lo era: los comentarios finales pronunciados por un actor los había expresado un verdadero sospechoso de ISIS en una entrevista auténtica llevada a cabo por los servicios de inteligencia. Se escogieron por el marco extremista, polarizado, que exhibían: un marco que ofrecía no solo una perspectiva diferente de la que suelen adoptar miembros destacados de las fuerzas de seguridad británicas, sino que apelaba a los musulmanes británicos jóvenes, desafectos, cuyo juicio sobre la sociedad y su exceso de lo que perciben como imperfecciones intentan apropiárselo los radicalizadores.

Fijaos en el énfasis que se pone en la palabra *nuestro*, y en cómo esa palabra se vincula primero a *Dios*, después a *guerreros* y después a *bien*. A continuación, contrastad eso con el uso de la palabra *vuestro*, y cómo se asocia a *mal*. Esa configuración altamente explosiva de negro azabache y blanco puro que combina los temas de la lucha, la virtud moral y una sensación de camaradería y solidaridad resulta psicoactiva en grado sumo. Es algo que está a la vez cuidadosamente calculado y meticulosamente calibrado para conseguir un máximo efecto de persuasión, y lo despliegan con regularidad no solo extremistas y fanáticos religiosos, sino también actores de diversas esferas de influencia: derecho, publicidad, medios de comunicación. Incluso niños.

¡Sobre todo niños!

Hace un par de años, una Navidad, estaba cenando en casa de una amiga. Su hijo de diez años, Josh, aprovechó la ocasión para anunciar en la mesa su propósito de Año Nuevo. Iba a dejarse crecer el pelo. Su madre no se mostró demasiado entusiasmada y no pasó por alto la ocasión de mostrar su oposición al plan.

—No lo harás —dijo—. El pelo te queda bien como lo llevas. Corto, pulcro.

Josh no pareció impresionado.

—La madre de Spencer le deja llevarlo largo —contraatacó—. Cuando íbamos en su coche el otro día, le dijo a su padre que obligarle a cortarse el pelo si el niño no quería era… bueno… un maltrato.

Todos en la mesa nos quedamos en silencio hasta que alguien comentó lo bueno que estaba el brócoli. Después se supo que la madre de Spencer era una importante abogada defensora de los derechos humanos.

En aquel momento no le di mucha importancia a la ofensiva de Josh en el campo de la persuasión. Los niños son manipuladores, eso lo sabemos todos. Pero a la mañana siguiente, mientras desayunaba, abrí el periódico y leí un artículo de opinión sobre una consulta que iba a llevarse a cabo en Francia para prohibir el uso del *niqab*, el velo que llevan algunas mujeres musulmanas y que les cubre el rostro. El texto se centraba en tres áreas de debate fundamentales: cuestiones de seguridad, la preservación de los «valores franceses» y, por supuesto, la «opresión de las mujeres». Tres categorías binarias de exigencia humana básica: luchar versus huir, nosotros versus ellos, bien versus mal.

Me di cuenta de que la articulista se lo había trabajado bastante. Sabía cómo suscitar la reacción del lector, qué botones pulsar para agitar a la opinión pública. Y entonces se me ocurrió una cosa: ¿acaso no eran esos los mismos botones existenciales, exactamente los mismos, que había pulsado Josh la noche anterior, mientras nos comíamos el brócoli? ¿Por qué sacar a colación a la madre de Spencer —lucha o huida—, a menos que quisiera que su propia madre se sintiera insegura? O a menos que, por otra parte —nosotros versus ellos—, quisiera atraerla a un grupo de valores: la madre de Spencer y la de Josh se conocían desde hacía tiempo y coincidían prácticamente en todo. ¿Y por qué había recurrido a la palabra *maltrato*? ¿Acaso no tenía una connotación claramente moral? ¿De bien versus mal?

Es evidente que podía tratarse de una mera coincidencia que Josh y aquella periodista hubieran recurrido específicamente a esos tres conjuntos de marcos para exhibir sus dotes de persuasión. Pero ¿y si no lo era? ¿Y si resultaba que, cuando se trataba de convencer a quienes nos rodeaban, existía un número encubierto, muy

arraigado, óptimo, de «supermarcos» dentro de los que presentar lo que uno quería? ¿Una configuración dorada de categorías en el marco de las cuales colocar los argumentos, apelaciones y peticiones con las que poner de marcado relieve los tres principios filosóficos de la certeza, la conclusión y el interés propio que ya hemos identificado como las principales piedras de toque evolutivas de la influencia social?

Esa idea de la categorización óptima ya la encontramos en el capítulo 7 con la división del espacio del color: que existen innumerables tonalidades casi idénticas en un continuo infinito de tipo sorites (¿cuándo el rojo se convierte en amarillo?) y, aun así, nuestro cerebro percibe solo un puñado de colores primarios. ¿Y si esa estrategia también rige a la hora de doblegar voluntades y hacer cambiar de opinión a los demás? ¿Y si el espectro de toda la influencia conocida consiste solo en tres tonos primarios? ¿Un arcoíris de la «supersuasión»?

Pensemos en la retórica polarizadora de Donald Trump. Durante su exitosa campaña en las elecciones presidenciales de Estados Unidos, ¿qué clase de «América» era la que prometía «volver a hacer grande»? Una América en la que se combinaban la sensación de ira y de temor; el temor a que los valores americanos se vieran erosionados injustamente por quien fuera que, en función del momento, Trump considerase un blanco apropiado: musulmanes, emigrantes, mexicanos. Lo «políticamente correcto». Para que América volviera «a ser grande», según anunciaba Trump, esa gente debía ser excluida por todos los medios. Con muros. Con prohibiciones a la inmigración. Con cambios draconianos en las leyes estatales. Con ridículo. Con lucha versus huida. Con nosotros versus ellos. Con bien versus mal.

Más recientemente, ante la pandemia de coronavirus de 2020, la alusión de Donald Trump al «virus extranjero», su manera de alabarse a sí mismo por su «acción intensa, temprana» al combatir la propagación de la enfermedad prohibiendo los viajes a China, sumada a su denuncia de que «la Unión Europea no ha tomado las mismas medidas», se relacionan exactamente con los mismos principios.

Lucha versus huida. Nosotros versus ellos. Bien versus mal.

En el Reino Unido, regresemos al debate del Brexit y

examinemos la idea central del argumento planteado por la exitosa campaña en favor de salir de la Unión Europea. Europa es mala para nosotros. Las exigencias que Bruselas nos plantea van en detrimento de la seguridad nacional, de nuestra integridad económica y de nuestro sentido de la identidad cultural. Es hora de plantarse.

Lucha versus huida. Nosotros versus ellos. Bien versus mal.

Y también está el sospechoso de terrorismo de ISIS que encontramos en esa entrevista simulada, y sus palabras finales. «Nuestro Dios es más sagrado que vuestro Dios. Nuestros guerreros son más poderosos que vuestros guerreros. Nuestro bien es más profundo que vuestro mal». Pensemos en esas palabras combinadas con un extracto de *La gestión de la barbarie*, un manifiesto clave del ISIS escrito por el estratega islamista Abu Bakr Naji en 2004:

> En este punto, por polarización quiero decir arrastrar a las masas a una batalla tal que se cree polarización entre toda la gente. Así, un grupo se pondrá del lado de la gente de la verdad, otro grupo se pondrá del lado de la gente de la falsedad, otro grupo se mantendrá neutral, aguardando el resultado de la batalla para unirse al bando victorioso. Debemos atraer la simpatía de ese grupo y hacer que espere la victoria de la gente de la fe, sobre todo porque ese grupo juega un papel decisivo en las etapas finales de la presente batalla.

O bien planteémoslas en relación con el célebre discurso que Winston Churchill pronunció en el Parlamento británico el 4 de junio de 1940, ante la amenaza de una invasión alemana:

> Llegaremos hasta el final, lucharemos en Francia, lucharemos en los mares y océanos, lucharemos con creciente confianza y creciente fuerza en el aire, defenderemos nuestra isla, cualquiera que sea el costo, lucharemos en las playas, lucharemos en las pistas de aterrizaje, lucharemos en los campos y en las calles, lucharemos en las colinas, ¡nunca nos rendiremos!, e incluso si, cosa que ni por un momento creo que suceda, esta isla o una gran parte de ella fuera subyugada y estuviera hambrienta, entonces nuestro Imperio más allá de los mares, armado y protegido por la flota británica, cargaría con el

peso de la resistencia, hasta que, cuando sea la voluntad de Dios, el Nuevo Mundo, con todo su poder y su fuerza, avance al rescate y a la liberación del Viejo.

Lucha versus huida. Nosotros versus ellos. Bien versus mal.

Si formulas una defensa alrededor de esos tres ejes binarios, si estableces tu posición de manera que inicie y pase por esos tres programas fundamentales de una categorización profunda y ancestral, el mensaje llegará, escrito con grandes y persuasivas letras. En un blanco y negro evolutivo. Independientemente de lo que digas, independientemente de cómo lo digas, los demás te escucharán.

Hasta un niño de diez años es capaz de aplicar el truco.

LAS TRES ETAPAS EVOLUTIVAS DEL PENSAMIENTO EN BLANCO Y NEGRO

Una noche, poco después de llegar a Oxford, me encontré en una cena formal universitaria, compartiendo mesa con un paleontólogo que era amigo mío. Cuando llegaban los entrantes, me preguntó en qué andaba metido, y cuando ya terminábamos el segundo plato, ya lo había puesto al corriente de supermarcos antediluvianos, huellas categóricas fantasmales perdidas en arenas prehistóricas y arquetípicas supercuerdas de influencia. Cuando por fin aparecieron las tablas de quesos, mi amigo me dejó claro qué pensaba él de todo aquello.

—Fascinante —observó—. Realmente fascinante. Pero ¿estás del todo seguro de que has descubierto de verdad esos supermarcos? Quiero decir, ¿los has descubierto auténticamente? ¿No será más bien… no sé cómo expresarlo… que los has inventado?

Su argumento era bueno, y digno de ser planteado seriamente. Es muy fácil pensar que uno ha desenterrado algo original cuando, de hecho, lo había enterrado ahí antes. Hace unos años, recuerdo haber visto un documental en televisión sobre un intrépido, infatigable buscador de misterios paranormales que seguía la pista de aquellos círculos que aparecían en los cultivos. Y ahí estaba él, sobrevolando un campo en helicóptero cuando, cómo no, uno de ellos se formó milagrosamente debajo mismo de él, en el suelo…

provocado por la acción de las aspas. Incapaz de establecer la relación, no daba crédito a su buena suerte.

¿Sucedía lo mismo en este caso? ¿Era la teoría la que generaba los datos? ¿O eran los datos los que generaban la teoría, tal como debe ser?

Por suerte, había dedicado mucho tiempo a la investigación y confiaba plenamente en que se trataba del segundo escenario. El primero de aquellos supermarcos —lucha versus huida— lo compartimos con todas las demás especies vivas. Solo que hoy en día, claro está, se da con algo de maquillaje moderno. Nuestro cerebro procesa los desafíos a nuestra autoridad, el concepto que tenemos de nosotros mismos y nuestra visión del mundo como imperativos de «ahora o nunca», de «todo o nada» de «vida o muerte» que encienden las alarmas evolutivas en los centros cognitivos superiores y anulan la perspectiva y los argumentos razonables, racionales. El resultado es dolorosamente familiar. Actúa primero y piensa después. Y, con mucha frecuencia, laméntalo. Cuando aumenta el calor, sube la temperatura y dependemos sobre todo de esos imperativos, «perdemos la cabeza», casi literalmente.

Pero si el de la «lucha versus huida» es un supermarco común a todos los organismos biológicos, sus dos acompañantes más recientes son exclusivos de solo uno de ellos. Apenas después de que la selección natural hubiera colocado unos cerebros grandes y potentes en nuestros cuerpos blandos, enclenques y lentos, esta necesitó asegurarse de que se mantendrían juntos. El «nosotros versus ellos» sirvió para facilitar la cohesión grupal en una época en que nuestros antepasados prehistóricos empezaron a cohabitar en pequeños grupos (hace 2,5-3 millones de años), mientras que, a medida que el lenguaje y la consciencia surgían y tanto el tamaño de los grupos como el número de sus miembros crecía (hace 100 000-300 000 años), el «bien versus mal» espoleaba aún más la cohesión como instrumento de control social (véase el Apéndice 5). Esos sencillos principios de categorización primigenia componían una autopista cognitiva de tres carriles por los que discurría nuestro traicionero viaje evolutivo, siempre tortuoso, a través del país salvaje, impredecible de la selección natural. Un camino lleno de baches y charcos que nos ha traído donde estamos. Pero en épocas

recientes, esa carretera se ha vuelto más rápida y mucho más concurrida. La proliferación de ramales ha sido exponencial, y de la nada han surgido grandes y temibles intersecciones. El mundo de nuestros antepasados era mucho menos complicado del que ocupamos nosotros actualmente. Su radio se extendía, en un principio, a apenas unas decenas de kilómetros. Las sociedades eran pequeñas, de no más de cincuenta o cien miembros, y estaban aisladas de otros grupos. El entorno era estable. Los desafíos eran simples y a corto plazo. Y las categorizaciones, bien definidas. Había que cazar a los antílopes (luchar), había que evitar a los leones (huir). Había que ayudar a los parientes (nosotros), invadir a las tribus que se resistieran (ellos). Había que compartir los restos de la caza (bien), había que evitar a las parejas de otros miembros de la tribu (mal).

Dicho de otro modo, nuestra toma de decisiones evolucionó para seguir unas trayectorias claras, limpias, en blanco y negro, no condicionadas por el contexto y la circunstancia; para recorrer un camino directo y sin interrupciones hacia la seguridad, el éxito y la supervivencia. Y tal ha sido la utilidad de esta autopista evolutiva, que nos ha llevado de la prehistoria cámbrica a la cuna de la posverdad trumpista, que aún hoy sigue funcionando. Tales han sido los beneficios de esos tres carriles categóricos de la necesidad cognitiva ancestral, que aún hoy siguen siendo transitables y están abiertos al paso. Y los que se dedican a persuadir y a influir, sabedores del terreno que pisan, se aprovechan totalmente de ellos.

Hoy, sin embargo, vivimos en una era en la que el carril del «nosotros versus ellos» está muy congestionado de tráfico. Se ha convertido en la vía a la que recurren un número cada vez mayor de intolerantes, de gente con una miopía progresiva, de grandes vendedores al por mayor de «verdades» del mundo —gobernantes, miembros de *lobbies*, famosos políticamente partidistas— para transportar sus *hashtags* y distribuir sus nombres y sus palabras clave. Esos cuellos de botella binarios y esos interminables atascos tribales constituyen un alejamiento significativo con respecto a las cosas tal como eran antes. No hace tanto tiempo, la combinación de culpabilidad y responsabilidad ética se circunscribía al carril «bien versus mal». Allí, en la autopista de la consciencia, los convoyes de la acción responsable y con principios sólidos aceleraban y se

dirigían hacia un horizonte moral que se perdía en la distancia. Pero desde entonces la verdad, la realidad y la objetividad han cambiado de vía al unísono, como una caravana metafísica sincronizada. Hoy en día, por ejemplo, más que debatir lo bueno y lo malo de un incidente global importante, como el ataque con armas químicas contra los rebeldes sirios en Douma, en el año 2018, los defensores de dicha acción cuestionan que haya ocurrido, asegurando, como han hecho los negacionistas de Bashar al-Asad, que en realidad se trató de un ejercicio de propaganda malévola lanzado por la Defensa Civil Siria, o Cascos Blancos [1], como se les llama con frecuencia en los medios de comunicación, diseñada al detalle para incentivar a yihadistas y terroristas.

No cuesta demasiado encontrar otros ejemplos. Echemos un vistazo a la página web LyinComey.com, creada por el Republican National Committee coincidiendo con la publicación de las memorias del exdirector del FBI James Comey. Este, en una maniobra clarísimamente antidemocrática, fue liberado de sus funciones por Trump en la primavera de 2017 por acercarse demasiado a las tesis dudosas, sospechosamente difamatorias de Rusia, y era evidente que existía cierta dosis de animadversión entre los dos caballeros respecto de ese y otros incidentes. Está también la consideración de que cualquier autobiografía, y mucho más una que nace tan claramente del deseo de saldar cuentas, siempre va a venir trufada de una gran variedad de orgullo y defensa del ego, halagos autodedicados y justificaciones exculpatorias. Pero incluso a la luz de la amarga trastienda que rodeaba la publicación del libro, lo que más destacaba de la reacción de la Casa Blanca fue la manera desenfadada y a la vez resuelta de negar los hechos contenidos en las afirmaciones de Comey. LyinComey.com no se dedicaba solo a denigrar a Comey. Y no solo denigraba su versión de los hechos. Denigraba todas las versiones de los hechos. Negaba que los hechos se hubieran producido.

Uno o dos meses antes, pudo detectarse una aproximación ideológica igualmente tóxica tras el tiroteo masivo perpetrado en el instituto de secundaria Marjory Stoneman Douglas de Parkland, Florida, que causó la muerte a diecisiete personas y heridas a otras tantas. No contentos con salir en defensa de la Segunda Enmienda y con una denuncia breve, por más que apasionada, de cualquier

propuesta en favor del control de las armas, un coro cacofónico de miembros de la derecha optaron por subir las apuestas y asegurar que la masacre, de hecho, no se había producido. Y que los padres que lloraban a sus hijos, y los desconsolados adolescentes, eran un grupo de actores especializados en simulación de catástrofes.

Descartes se equivocaba. No es tanto «pienso, luego existo» como «somos, luego pienso».

Quizá no sorprenda que en la era de Twitter, Facebook, Instagram y todas las demás redes sociales disponibles, ese fenómeno por el que la verdad o la falsedad de una afirmación dependen no de que esta sea verificable, sino más bien de que la persona que la emite sea de los nuestros o no, ya tiene nombre. La «epistemología tribal», según el bloguero estadounidense David Roberts, alude a un modo de pensar sesgado en que la «información se evalúa sobre la base no de la conformidad con los estándares comunes de la evidencia ni de la correspondencia con una comprensión compartida del mundo, sino con si apoya los valores y las metas de la tribu y con si cuenta con el beneplácito de los líderes tribales. "Bueno para nuestro bando" y "verdadero" son cosas que empiezan a difuminarse y a convertirse en lo mismo».

Pero aunque Roberts puede tener razón, la premisa no es nueva. De hecho, lleva bastante tiempo entre nosotros. Nuestra capacidad antigua para el tribalismo siempre ha ejercido una influencia directa y poderosa no solo en nuestra manera de pensar en el mundo, sino también en nuestra manera de verlo.

Desde los días de nuestros antepasados cavernícolas, el «nosotros» ha servido como la cara aceptable del «yo».

División, decisión, escarnio

Una desapacible tarde de sábado de noviembre de 1951, los Dartmouth Indians y los Princeton Tigers —dos equipos universitarios de fútbol americano— se enfrentaron en el Palmer Stadium de Princeton. Era el último partido de la temporada, y los de Princeton seguían invictos. Minutos después de iniciarse el partido ya estaba claro que el enfrentamiento no iba a ser apto para puristas. Los ánimos se iban caldeando, volaban los puñetazos. En la

segunda parte, el *quarterback* de Princeton tuvo que abandonar el campo por una conmoción cerebral, además de la nariz rota, mientras que, en la tercera parte, a su contrincante directo le rompieron una pierna.

Días después, uno de los periódicos universitarios de Princeton, *The Princeton Alumni Weekly*, calificó el partido como «exhibición repugnante», y opinaba que «la culpa hay que atribuirla sobre todo a los de Dartmouth». Quizá su equipo había dado puñetazos, o de eso informaba el *Weekly*, pero el del papel y el del campo eran dos partidos muy distintos, y ahora que este había terminado y las narices y las piernas estaban a salvo, confinadas en escayolas, la batalla de las redacciones estaba a punto de empezar en serio. Todos afilaron las garras y con ellas escribieron sus artículos. Curiosamente, la publicación estudiantil de Dartmouth, *The Dartmouth*, veía las cosas de otro modo. Sí, el partido había sido muy físico, reconocían. Eso no lo negaba nadie. Pero la lesión del *quarterback* de los Tigers eran gajes del oficio. Destacaba, además, que aquella mojigata cantinela —que ellos sufrían ataques pero no los perpetraban— era, en el mejor de los casos, hipócrita y, en el peor, la mayor cantidad de chorradas que habían oído en todo el año. O de palabras. Según ellos, los Tigers, en el transcurso de aquella temporada en la que habían resultado invictos, habían lesionado a varias de las estrellas de los equipos rivales en lo que, visto en perspectiva, se parecía bastante a una estrategia.

El debate siguió subiendo de temperatura y los dedos siguieron señalando culpables mucho después de que se pitara el final del partido. Aunque, según se supo, no todo se expresaba a través de la ira. La magnitud de las divergencias entre los dos equipos no solo en sus opiniones, sino, al parecer, en ciertas percepciones fisiológicas básicas —en lo que de hecho habían visto—, llevó a algunas personas de las dos universidades enfrentadas —los psicólogos, en concreto— a decidir que algo había que hacer al respecto. A decidir unir fuerzas, nada menos, para ver si podían llegar a saber por qué y cómo exactamente los respectivos miembros de aquellas dos prestigiosas universidades estaban a punto de llegar a las manos por unos procedimientos supuestamente objetivos de un partido de fútbol de final de temporada.

Una semana después del encuentro, pasaron un cuestionario a

alumnos de Dartmouth y de Princeton. ¿Quién había empezado? Sorpresa, sorpresa. La mayoría del grupo de Princeton era de la misma opinión (los visitantes habían atacado primero), mientras que el contingente de Dartmouth, para ser justos, consideraba responsables a los dos bandos. Pero había un problema con esa línea de investigación. Esas diferencias de perspectiva podían atribuirse fácilmente a algo tan revelador como son los caprichos de la memoria selectiva. O, incluso —¿quién lo habría dicho?—, al hecho de estar expuestos a un relato sesgado de lo ocurrido.

De modo que los investigadores hicieron otra cosa. Para esquivar la cuestión de los sesgos y las ideas preconcebidas, invitaron al laboratorio a dos grupos nuevos de alumnos (uno de Princeton y otro de Dartmouth), y en esa ocasión les mostraron no un cuestionario neutro tipo «declaración testifical» que se basara solamente en la memoria subjetiva, sino una cinta con la grabación del partido.

Y bien, ¿quién había empezado ahora?

La respuesta fue asombrosa. Incluso con los hechos delante de sus narices, incluso con las pruebas fehacientes mirándolos a la cara, los alumnos de ambas instituciones seguían teniendo problemas con lo que de hecho había ocurrido. Los autores del estudio se mostraron realmente anonadados y concluyeron que «[…] los mismos impactos sensoriales que surgían del campo de fútbol, transmitidos a través del mecanismo visual hasta el cerebro, también, y de un modo claro, daban pie a distintas experiencias en distintas personas».

Según inferían, el partido, de hecho, era «muchos partidos distintos», y «cada versión de los acontecimientos que se daba era tan “real” para una persona en concreto como las demás versiones lo eran para otras personas».

Ver no es creer. Ver es pertenecer.

No es difícil darse cuenta del poder de lo que los psicólogos sociales llaman «el sesgo de grupo». Si os pasáis por cualquier partido de fútbol —o entráis en Facebook durante cinco minutos—, lo pillaréis enseguida. Aun así, su importancia y generalización en la vida cotidiana es algo que suele subestimarse. Nuestras afiliaciones a grupos —desde amigos hasta familiares, pasando por equipos deportivos, partidos políticos y nacionalidades— tienen una

influencia profunda y duradera en nuestra manera de percibir, interpretar y reaccionar ante las acciones de quienes nos rodean, y eso a menudo trae consigo unas consecuencias que exceden en mucho el límite de los encuentros arbitrarios, únicos.

Para ilustrarlo, tengamos presente que, unas líneas atrás, Josh, de diez años, había informado a su madre de que «la madre de Spencer» —a la que ella conocía desde que iban al colegio juntas— sí le permitía a su hijo dejarse el pelo largo. Y que inmediatamente después había añadido, por si no quedaba claro: «Cuando íbamos en su coche el otro día, le dijo a su padre que obligarle a cortarse el pelo si el niño no quería era… bueno… un maltrato».

¿Qué era lo que se proponía? ¿Por qué lo había hecho? La razón, como ya sabemos, se debía a sus indiscutibles dotes como genio de la perversión psicológica, unas dotes de las que, estoy seguro, más de un padre exhausto podrá dar fe. Josh, de manera bastante deliberada, estaba poniendo en funcionamiento la identidad social de «mejor amiga» (la madre de Spencer), activando esa categoría interpersonal. ¿Y qué es lo que tienden a hacer los mejores amigos? Ver las cosas de la misma manera. Estar en la misma longitud de onda.

La verdad que Josh, instintivamente, había llegado a comprender era una verdad profunda. La necesidad de pertenecer pesa más que la necesidad de actuar bien. Fácticamente. Moralmente. Mentalmente. Físicamente. En todos los sentidos de la palabra. La realidad está en la mente del que percibe. Y la mente del que percibe está, a menudo, en la mente de otros perceptores de mentalidad similar.

«Nosotros» y «ellos»… Más blanco y negro no se puede ser.

Hace unos años, un equipo de investigadores de las universidades de Yale, Temple, George Washington y Cornell, todas ellas en Estados Unidos, llevaron a cabo un estudio bastante similar al de los estudiantes enfrentados en dos equipos de fútbol de aquellas dos prestigiosas instituciones universitarias de Nueva Jersey de los años cincuenta del pasado siglo. La diferencia era que, en esa ocasión, la pelota en disputa era moral e ideológica. Y quienes ahora se sentaban delante del televisor eran unos republicanos y unos demócratas muy serios, no unos acalorados hinchas de Dartmouth y Princeton.

Las imágenes que les mostraron habían sido grabadas en una protesta política. Eran las mismas, idénticas. Pero, como es de suponer, había algo más. Los republicanos y los demócratas estaban divididos en dos grupos. A uno le dijeron que los manifestantes eran de tendencia progresista y que protestaban contra la prohibición de que los y las soldados gais y lesbianas sirvieran en el ejército (dicha prohibición existía en esa época). En cambio, al otro grupo se le dijo que los manifestantes eran conservadores provida, que protestaban contra la legalización del aborto. Dicho de otro modo, tanto a los simpatizantes de los republicanos como de los demócratas les mostraron unas imágenes que ellos creían que estaban en consonancia con su sensibilidad política, y también unas imágenes que ellos creían que no lo estaban.

La pregunta en cuestión era, claro está, si ese hecho marcaría alguna diferencia. ¿Podía la adscripción política, lo mismo que la fidelidad deportiva, influir en lo que veían? ¿Podía hacer que dudaran de las pruebas que tenían delante mismo de los ojos?

La respuesta fue que sí. Un «sí» enorme, binario, en blanco y negro. Resultó que los republicanos veían con mayor benevolencia la idea de una intervención policial cuando los manifestantes eran claramente progresistas y protestaban contra la injusticia de unas leyes de reclutamiento militar homófobas que cuando creían que se trataba de conservadores como ellos que protestaban contra el aborto. Y lo mismo les ocurría a los demócratas, pero en los casos contrarios.

Igual que ocurría con los hinchas de Dartmouth y Princeton, igual que ocurría con Josh y su madre, el «nosotros» estaba en el «yo» del espectador.

Quiénes somos determina lo que vemos.

Mezcla de persuasiones

A principios de la década de 1970, el ya fallecido Henri Tajfel, psicólogo de la Universidad de Bristol, llevó a cabo un experimento que inmediatamente marcó la pauta de muchos otros trabajos con grupos. No sorprende que se haya convertido en un clásico, que haya dado nombre a un paradigma epónimo y muy usado en el

campo de la psicología social: el paradigma del grupo mínimo.

Tajfel empezó seleccionando a un grupo de alumnos de secundaria y les mostró una serie de puntos en una pantalla. «¿Cuántos puntos ves en la pantalla que tienes delante?», les iba preguntando, uno por uno. Como eran bastantes y el tiempo de que disponían era de menos de medio segundo, los alumnos estaban del todo perdidos. No tenían ni idea de lo cerca que estaban de acertar el número real de puntos. De todos modos, proporcionaban sus estimaciones, siendo totalmente inconscientes de que ese montaje formaba parte de un plan genial y astuto para introducir una cuña temporal entre ellos, un mecanismo ingenioso para dividirlos en dos «grupos mínimos» arbitrarios: los que veían menos puntos de los que había (los «subestimadores») y los que veían más puntos de los que había (los «sobreestimadores»). «Mínimos» porque los grupos se habían conformado básicamente sobre una base muy endeble. «Grupos» porque eso es lo que eran.

Una vez que los alumnos estaban nominalmente divididos y las categorizaciones, completadas, Tajfel se puso manos a la obra. Dio órdenes para que cada alumno asignara puntos (que, según informó, equivalían a dinero) a dos de sus compañeros participantes en el estudio. Esos otros alumnos eran anónimos. Se identificaban solo con un código y con una etiqueta de la siguiente pareja: «De tu grupo/Del otro grupo».

El mero hecho de que los alumnos fueran miembros de un grupo y no del otro, ¿influiría en su distribución de los puntos? La respuesta, tal como Tajfel había previsto desde el principio, fue afirmativa. A pesar de que ninguno de los participantes se conocía antes del estudio, y de que era muy probable que no volvieran a verse más, las promesas de una recompensa económica se distribuían con gran generosidad entre los miembros del propio grupo, mientras que pasaban de largo por completo a los miembros del otro.

Las golosinas, sin el menor reparo, se repartían en blanco y negro. A los míos y no a los tuyos.

Ahora bien, por más que algo de todo esto os sorprenda, no es ninguna sorpresa. Al observar el mundo, no es difícil apreciar el peso que tiene en todos nosotros la necesidad de pertenecer, de encajar. Y no cuesta ver que, si el uso de palabras en blanco y negro

como *genial* y *horrible* puede inducirnos, como vimos en el capítulo 8, a ser más extremos, la activación cognitiva de las supercategorías en blanco y negro, como «nosotros» y «ellos», puede llevarnos a eso mismo. Lo que sí podría causar cierta sorpresa es constatar hasta qué punto plantear una cuestión desde la perspectiva del «nosotros-ellos», dentro de un marco «nosotros-ellos», puede congregar a la gente en torno a nuestra manera de pensar. Es más, puede reforzar su decisión de actuar a favor de su recién adquirida convicción.

Para ilustrar este punto un poco más, pensemos en un estudio bastante reciente llevado a cabo por el psicólogo social Nik Steffens, de la Universidad de Queensland. Steffens analizó el contenido de los discursos de campaña electoral de los líderes de los principales partidos políticos australianos desde la creación de la Federación, en 1901, y descubrió un mensaje secreto oculto en el lenguaje. Los líderes que acababan ganando las elecciones recurrían a pronombres como *nosotros* y *nuestro* cada 79 palabras de promedio, mientras que los perdedores las usaban solo una vez cada 136 palabras. Además, en treinta y cuatro de las cuarenta y tres elecciones que analizó, el candidato que invocaba la idea del «nosotros» y el «nuestro» con más frecuencia era el que obtenía la victoria **[2]** .

Susúrralo en voz muy baja en los pasillos del poder. No hables de lo que tú crees, sino de lo que nosotros creemos.

Echemos un vistazo a la otra cara de la moneda, a lo que ocurre cuando se perturba la dinámica del «nosotros» en el interior de un equipo y se altera la iluminación psicológica de la escena de manera que los miembros habituales del reparto quedan relegados masivamente a las sombras, al tiempo que uno o dos individuos muy destacados se sitúan bajo el foco del valor. Si eres el presidente de un gran y exitoso equipo de fútbol y tienes un talonario de cheques quemándote el bolsillo, ese es, exactamente, el tipo de dilema al que vas a enfrentarte todas las temporadas durante ese periodo crítico en el que se abre la ventana de los fichajes y los traspasos y toca contratar a nuevos jugadores. Tal como están las cosas en la actualidad, la estrategia que aplican casi todas las culturas y organizaciones, que buscan mejorar resultados y aumentar su ventaja competitiva —ya sea en el ámbito del deporte, de los negocios, e incluso en el académico—, pasa por traer talento

de fuera. Pero, precaución. Los fichajes de grandes figuras traen problemas asociados. Y la ciencia así lo corrobora.

Hará unos veinte años, aproximadamente, el psicólogo especializado en organización Matt Bloom, de la Universidad estadounidense de Notre Dame, llevó a cabo un estudio de veintinueve equipos de béisbol de Primera División tanto en Canadá como en Estados Unidos. Lo que descubrió debería provocar escalofríos no solo entre los oligarcas aficionados al fútbol y el béisbol de todo el mundo, sino entre los jefes y los líderes de equipos de todas partes que intentan sacar el máximo partido de los grupos y los individuos con los que trabajan: una relación muy marcada, a lo largo de un periodo de ocho años, entre elevados niveles de disparidad intergrupal en cuanto a salario (algo generalmente causado por la llegada de estrellas muy bien pagadas) y disminución del rendimiento tanto individual como del equipo. Se trata de una lección fácil de enseñar pero difícil de aprender. El «nosotros versus ellos» puede servir para movilizar a grupos, como atestiguan tanto ISIS como Churchill. Ahora bien, dentro de un mismo grupo resulta mortal.

Sin embargo, la aplicación de nuestras tres supercategorías evolutivas —lucha/huida, nosotros/ellos, bien/mal— para doblegar voluntades y cambiar opiniones y sentimientos no es algo que se aplique exclusivamente a la obtención de un rendimiento óptimo. Si bien resultan eficaces a la hora de iniciar incendios, sin duda también pueden serlo cuando lo que se quiere es apagarlos. Independientemente de hasta qué punto nos esforcemos, de hasta qué punto lo intentemos —ya sea como individuos, como equipos, como miembros de una gran organización—, siempre habrá problemas en un momento u otro, y cuando las relaciones se rompen y surgen las diferencias, esas supercategorías también pueden aplicarse a la reducción y la resolución de conflictos.

En ningún otro caso eso se ilustra mejor que en un episodio reciente en el que tuvo algo que ver Sean Dyche, que, como recordaréis por el capítulo 5, ocupa en la actualidad el difícil puesto de entrenador del Burnley, equipo de la Premier League británica. En septiembre de 2019, pocas semanas después del inicio de la temporada, cuando se llevaban disputados apenas unos partidos, Danny Drinkwater, el centrocampista inglés que jugaba en el

Burnley en ese momento, se metió en un lío. Rodeado por seis hombres a la salida de una discoteca, acabó lesionado en un tobillo y estaría de baja durante un mes.

Drinkwater no era un fichaje permanente del Burnley. Venía cedido del Chelsea. Además, hacía pocos meses que lo habían condenado por conducir con una tasa de alcoholemia superior a la permitida. De haberlo querido, Dyche habría podido castigarlo y se lo habrían perdonado fácilmente. Pero no lo hizo. Lo que hizo, cuando los medios de comunicación le preguntaron si había tomado medidas contra Drinkwater, fue ponerse del lado de su jugador, prometiendo apoyar al centrocampista en apuros y ofreciéndose a hacer lo que hiciera falta para enderezar su carrera.

He aquí una transcripción de lo que Sean dijo sobre el asunto aquellos días:

> Primero, quería averiguar los hechos, y lo hice. En segundo lugar, entender cuál era la realidad del caso, olvidarme que era futbolista.
>
> Los futbolistas son seres humanos y tienen vidas privadas que a veces no lo son. A veces la gente se mete en líos. Yo creo que él sabe que, a su edad [tiene veintinueve años], debe tener cuidado con lo que hace y estar en el sitio adecuado, y no en el sitio equivocado.
>
> Mi responsabilidad es darle la oportunidad de hacer algo y proporcionarle algunas directrices, y su responsabilidad es seguirlas. Le quedan un par de años duros, futbolísticamente hablando, de no jugar mucho. Dependerá en buena medida de sí mismo, de su impulso, de su voluntad y su deseo, no tanto del incidente como de sus ganas de volver a ser un gran jugador. Tiene ganas de que el hambre y el deseo de fútbol vuelvan a él, pero ha de ganárselo. No es algo que venga dado.
>
> A veces, cuando las cosas no te van bien en el terreno de juego, se manifiestan negativamente también fuera de él. Te puede descentrar un poco.
>
> Así que voy a trabajar con él, a ponerlo en forma, a ayudarle, a guiarle de nuevo hacia donde quiere estar.
>
> Es fácil pasar tiempo con los jugadores cuando las cosas van rodadas, a veces resulta más satisfactorio trabajar con ellos cuando hay problemas.

> Todo entrenador quiere contar con jugadores con una gran actitud, que sean impecables, que lleguen frescos como rosas, que jueguen el partido y que después se vayan a casa a comer pollo y pasta y que beban mucha agua.
>
> Pero las cosas no son así. Son seres humanos. Yo tengo defectos. Ellos tienen defectos.

Casi todo lo que Sean expresa proporciona a nuestro cerebro un «chute instantáneo» de pensamiento en blanco y negro, una dosis cognitiva de lucha versus huida, nosotros versus ellos, bien versus mal. Quizá no de la manera a la que nos hemos ido acostumbrando hasta ahora: el estimulante evolutivo duro, agresivo, de una llamada radical a las armas, un «subidón» de persuasión e influencia, sino en una modalidad compasiva, conciliadora. Con destreza, ideas y responsabilidad, la respuesta empática y magnánima de Sean, tras una inspección psicológica más detallada, activa las tres clavijas de la «mesa de mezclas» de la persuasión.

Nueve de cada diez veces, en una situación como esa, lo natural es atacar: castigar al jugador, multarlo, no convocarlo o librarse de él para siempre. Pero ¿es lo correcto? ¿Es lo inteligente? Si dejamos de lado la emoción, ¿cuál es la mejor manera de actuar para el individuo afectado? ¿O, ya puestos, para el club? ¿Volverle la espalda y decirle: «Apáñatelas tú solo»? Dicho de otro modo, subir al máximo el mando del «ellos». ¿O hacer todo lo contrario? ¿Poner a tope la función «nosotros» y arrimar el hombro mientras se enfrenta a su comportamiento errático, examinar sus acciones difíciles y trabajar los problemas subyacentes?

Sean, como ya hemos visto, opta por esto último. Sube la potencia del botón de «lucha», pero no la dirige contra el jugador, sino contra los demonios a los que este se enfrenta. Y escoge cuidadosamente sus palabras. En dos ocasiones categoriza a Drinkwater no como futbolista, sino como «ser humano», suprimiendo de un plumazo no solo cualquier barrera moral que pudiera considerarse que existe entre una cosa y la otra, sino también la barrera entre jugador y entrenador. «Yo tengo defectos. Ellos tienen defectos».

Sea cual sea nuestra opinión sobre los jugadores de la Premier League, el mensaje es alto y claro. Tanto si intentamos convencer a

alguien para que no haga algo (como vimos que hacían las maestras con los talibanes en el capítulo 8) como si intentamos convencerlo para que haga algo (como hizo Churchill en el Parlamento durante la guerra), el éxito inmediato en tanto que «productor» de persuasión e influencia dependerá, inevitablemente, de nuestra experiencia técnica con la mesa de mezclas de tres pistas de la supersuasión.

Regresemos mentalmente a la escena en la que aparecían el comandante talibán y sus hombres e irrumpían en el aula de aquella escuela de Pakistán. El té y los dulces de bienvenida activaban de manera instintiva un «nosotros». La cantinela de aquellas sumisas «mejores esposas» encendía el «bien» (aquello era Peshawar, no lo olvidéis; no era Peterborough). Y lo de la «mejor comprensión del Corán» subía el volumen de la «lucha».

Las maestras consiguieron exactamente lo que querían por una razón muy simple: tocadas por la mano de una genialidad primordial perdida, activaron los tres botones de la mesa de mezclas de la persuasión: lucha versus huida, nosotros versus ellos, bien versus mal.

Los tres sellos distintivos de todo pico de oro.

11

Influencia encubierta: la ciencia secreta de conseguir lo que uno quiere

> El secreto de mi influencia siempre ha sido que se mantuvo en secreto.
>
> SALVADOR DALÍ

Al amanecer, un día después de repeler un ataque, vimos que los alemanes habían retirado a sus heridos, salvo a un hombre que seguía tendido, gimiendo en su agonía a medio camino de las trincheras.

Nuestro capitán salió de la nuestra. Los alemanes dispararon y resultó herido.

Se tambaleó, pero con gran esfuerzo logró mantenerse en pie, y avanzó hacia el alemán postrado. Entonces, aunque su estado era grave, consiguió cargar con él y lo llevó hasta las trincheras alemanas.

Oímos los vítores en el momento en que, con sumo cuidado, depositaba el cuerpo en el suelo y saludaba. Un oficial alemán abandonó su trinchera y, quitándose su Cruz de Hierro de la pechera, condecoró con ella a nuestro héroe.

Tristemente, ya de regreso a nuestras líneas, el capitán murió como consecuencia de sus heridas.

Me rompe el corazón pensar que su cruz es de madera, y no la Cruz Victoria que merecía.

DE UNA CARTA PUBLICADA EN EL *DAILY MAIL*
EL 11 DE NOVIEMBRE DE 1914

El verano pasado, durante un fin de semana en Cornualles, mi mujer y yo habíamos salido a dar un paseo por el campo. El sol, matizado por la brisa, se filtraba entre los árboles, las vacas pastaban tras los setos y el aire denso, perezoso, olía a la encarnación misma de una calma rural plena. No me habría extrañado demasiado que John Craven, del programa sobre el mundo rural *Countryfile*, apareciera de pronto detrás de un arbusto blandiendo un manojo de fresas y un ramillete centelleante hecho con flores de saúco. Pero con quien me tropecé fue con una mezcla del capitán Mainwaring, el icónico personaje parlanchín de la serie *Dad's Army*, y Joaquin Phoenix en su interpretación del Joker.

—¡Eh, ustedes! ¡Esto es un camino privado!

Nos volvemos y vemos a un hombre que se acerca a grandes zancadas hacia nosotros. No lleva trabuco, pero con sus zapatos típicos, sus bombachos y su casaca de caza, es la viva imagen del terrateniente.

—Lo siento, no éramos conscientes de que fuera privado —le explico—. Mire, ya estamos casi al final del camino. ¿Qué le parece si seguimos un poco más y ya salimos de sus tierras?

Mi sugerencia, claramente sensata, le provoca una carcajada breve, despectiva.

—Sí, sí, claro. O sea, que a usted le parece que puede hacerlo así, ¿verdad? Seguir por el camino tan tranquilamente… Pues le digo una cosa. ¡No puede! Quiero que salga de mis tierras. ¡Ahora! Den media vuelta y vuelvan por donde han venido.

Mi mujer y yo nos miramos. Todo eso no tiene el menor sentido. Si la idea es que no le desgastemos el asfalto, entonces lo más razonable sería que nos dejara seguir. Pero nos encogemos de hombros, damos media vuelta y desandamos nuestros pasos hasta llegar al punto de partida. A más de un kilómetro del otro extremo del camino.

Si a alguien todavía le hace falta convencerse de que el pensamiento en blanco y negro no es ni blanco ni negro sino que se encuentra en el espectro a lo largo del cual cada uno de nosotros tiene su sitio, entonces estos dos relatos deberían ser de su agrado. Cuando ese capitán británico herido se aventuró por entre el barro y la sangre de la tierra de nadie para rescatar al soldado alemán, no se planteó la línea que estaba a punto de cruzar. En un acto de

extraordinaria generosidad, ignoró por completo las etiquetas «británico» y «alemán» y pensó solo en términos de una categoría más amplia, la de «soldado». El granjero, por su parte, había parcelado su mundo en las categorías «mío» y «tuyo» con la tenacidad esclavizadora y cegadora de uno de sus perros pastores atado a un hueso.

Podría parecer que estoy juzgando a estos hombres. Pero no. Cualquier otro día, el noble capitán británico habría podido pensar solo en sí mismo. El granjero, si hubiera estado de mejor humor, quizá se habría dicho: «¿Qué más da? Déjalos pasar». Nunca lo sabremos. Lo que sí sabemos es que a veces tenemos lo que se conoce como «visión en túnel», y a veces no. A veces pensamos como antorchas dispuestas en amplios arcos de razón y apertura mental, y a veces pensamos como rayos láser, en haces finos, fundamentalistas. Todo se reduce a nuestro visor, hacia dónde apunta y de qué manera está dispuesto. El del capitán se puso en primer plano, desdibujando los límites de la divisoria nosotros/ellos, yo/tú; el del granjero estaba adaptado a un paisaje en el que esos límites están claramente definidos.

Debemos agradecerle al poeta griego Arquíloco ser el primero en concebir la posibilidad de que la mentalidad cuadriculada del pensamiento en blanco y negro pudiera encajar en un espectro. Recurriendo a una metáfora que anticipaba la idea de mente monocromática en unos dos mil quinientos años, dividía a la gente (de un modo claramente binario) en dos grupos opuestos: zorras y erizos[1].

«La zorra sabe muchas cosas —proclamó Arquíloco—. Pero el erizo sabe una cosa muy importante».

Mucho después, a principios del siglo XX, Isaiah Berlin, filósofo nacido en Letonia, amplió la analogía. Según observó, la fuerza del erizo —y de Platón, Dante, Hegel y Nietzsche— radica en el enfoque y la constancia de su visión. Su paso por esta vida viene abrumadoramente determinado por una fidelidad esclava a un solo principio que todo lo abarca. Por otra parte, el poder de la zorra —de Aristóteles, Shakespeare, Goethe y James Joyce, entre otros— está en su flexibilidad y apertura a la experiencia. A diferencia del erizo, los fundamentos de sus acciones son diversos, planteaba Berlin. No pueden reducirse a una visión del mundo que lo abarca

todo. El erizo nunca vacila, nunca duda. La zorra es más expeditiva y pragmática, y más inclinada a ver la complejidad y los matices [2].

Las investigaciones llevadas a cabo en el campo de los trastornos psicológicos tienden a corroborar las ideas de Arquíloco y sugieren que estamos hablando de un espectro del pensamiento en blanco y negro; que el «todo o nada» del continuo de la cognición podría estar anclado en los dos extremos por dos mentalidades disfuncionales tan distintas entre sí como el blanco y el negro mismos.

En un extremo de esa dimensión clínicamente dicotómica, esa escala deslizante fluida en demasía opuesta a un yo excesivamente atado tenemos la psicosis, en la que todo está conectado, todo es personalmente relevante y todo está imbuido de un significado y un sentido profundos que se manifiesta en delirios, alucinaciones y discursos y comportamientos desorganizados. En el otro extremo tenemos el «una cosa o la otra» y el mundo de lo brutalmente disyuntivo: la esclavitud al orden y al comportamiento rígido, basado en reglas, cuyos límites más exagerados podrían comprender, naturalmente, los trastornos del espectro autista [3].

La mayoría de nosotros, claro está, nos encontramos en algún punto intermedio. Nuestras mentes abstractas y analíticas comparten alegremente los animados dormitorios cognitivos de nuestros cerebros. Pero ¿qué subyace a esa variación natural? ¿Cuáles son los árbitros secretos del gris? ¿Cuál es el mecanismo que impulsa esa dualidad disfuncional, el fantasma monocromo de la máquina zorra/erizo de Arquíloco? Resulta que la respuesta nos lleva a un territorio conocido, a los niveles diferenciados en nuestra necesidad de complejidad cognitiva que aprendimos de Arie Kruglanski en el capítulo 6. Regresemos a su idea, esta vez con algo más de detalle.

La complejidad cognitiva se define en términos de dos variables: la diferenciación y la integración. La complejidad de la diferenciación se refiere al número de características o dimensiones de un problema que se tienen en cuenta cuando se considera una cuestión. Cuando un individuo piensa en términos de bueno/malo, por ejemplo, en alternativas binarias, claramente está pensando de una manera indiferenciada. Por el contrario, la alta diferenciación tiene lugar cuando la persona ve el asunto desde perspectivas

múltiples y con un grado considerable de matices.

Por otra parte, la complejidad de la integración depende de si el individuo percibe que esas características diferenciadas operan aisladamente las unas con respecto a las otras (integración baja) o en patrones contingentes múltiples (integración alta). Así, alguien que toma decisiones con una elevada necesidad de complejidad cognitiva evaluará todas las perspectivas relevantes sobre una cuestión y después las integrará en una posición coherente, mientras que otro con una necesidad baja de complejidad, por lo general, se planteará tan solo un único punto de vista y lo mantendrá con dogmática tenacidad.

Tomemos, por ejemplo, a tres niños a los que se les ofrece una ración de coles de Bruselas. El primero de ellos aparta el plato con una mueca de asco: «Odio las coles de Bruselas». Ese niño tiene una perspectiva simple, indiferenciada de las coles de Bruselas. El segundo, inseguro, las prueba. «Me gusta el sabor, pero la textura es asquerosa», dice. Ese niño muestra una visión más compleja y diferenciada de la verdura, y expresa sobre ella dos ideas distintas a la vez. El tercero aporta un enfoque más matizado: «Las coles de Bruselas tienen buen sabor y una textura horrible. Pero es su manera de combinarse en mi boca lo que hace que la experiencia de comerlas resulte tan única». Ese niño no solo tiene dos ideas a la vez sobre las coles de Bruselas, sino que relaciona una en otra para crear una tercera. Eso es integración en acción (y, en este caso concreto, puede convertirte en ganador de *MasterChef Junior*).

POR QUÉ NOS HACEN FALTA EXTREMISTAS

Existen pruebas que sugieren que las diferencias en la necesidad de complejidad cognitiva se encuentran en toda clase de ámbitos, no solo cuando se trata de síntomas de trastorno mental (o de verduras preferidas).

En política, por ejemplo, la investigación ha demostrado que los republicanos, de promedio, presentan una necesidad menor de complejidad cognitiva que los demócratas. La falla geológica liberal-conservadora es una frontera de complejidad cognitiva. Aquellos que tienen una gran necesidad de estructura y están menos

inclinados a abrirse a experiencias nuevas tienden a ser conservadores con «c» minúscula en su perspectiva general. Por eso, si eres un Conservador con «C» mayúscula, es más probable que confíes en la tradición y quieras preservar el *statu quo*. Cambio equivale a incertidumbre y a líneas que se difuminan. También es más probable que pienses más en términos absolutos sobre toda clase de temas que un Liberal con «L» mayúscula (o, de hecho, a cualquier liberal), cuya tolerancia a la ambigüedad y la complejidad será, con toda probabilidad, mayor [4].

No puede sorprender que la religión sea otro caso pertinente. Los extremistas, como cabría esperar, muestran una necesidad menor de complejidad cognitiva que los moderados. Los estudios han demostrado que los radicales, con frecuencia, ven el mundo como si estuviera dividido en grupos binarios, y un buen ejemplo de ello es la cultura de los fundamentalistas protestantes, que distingue a la gente según los que «se salvan» y «no se salvan», «ovejas» y «cabras», «perdidos» y «encontrados».

No es casual, como vimos antes, que la enseña de ISIS tenga solo dos colores: el negro y el blanco.

Pero el contexto también es importante. De vuelta a la política, las investigaciones muestran que en ciertos momentos, en ciertas situaciones, los líderes que piensan en blanco y negro tienden a ser aquellos por los que más votamos: preferimos su estilo de toma de decisiones basado en el «o esto o aquello», y no tanto en otros enfoques más sopesados, más analíticos. Esos momentos, esas situaciones, son siempre las de la incertidumbre. El voto a favor del Brexit en el Reino Unido, por ejemplo. Trump en las elecciones estadounidenses. Churchill durante la Segunda Guerra Mundial [5]. Esa clase de líderes, en esa clase de circunstancias (en las que existe duda, división, inquietud), suelen ser más populares que otros candidatos, incluso cuando estos son respetados y admirados y cuentan con una corriente de apoyo que, en condiciones sociales o políticas distintas, los llevarían sin problemas, de manera convincente, hasta el poder.

La razón es simple. La gente quiere contar con gente que haga cosas. O, al menos, que parezca que hace cosas. Queremos presidentes, primeros ministros, cancilleres que, por encima de cualquier otra cosa, sean capaces de rebajar nuestros niveles de

incertidumbre. Que estén «orientados a la realización de tareas». Líderes que sean positivos, seguros de sí mismos y decididos de un modo agresivo, compulsivo.

Lo irónico del caso, claro está, es que los líderes que piensan en blanco y negro son, en ocasiones, los que, para empezar, crean la mayor incertidumbre. Es algo que tiende a jugar a su favor. Tomemos, a modo de ejemplo, el caso de Nigel Farage, defensor de la salida de la Unión Europea y exlíder del Partido del Brexit. Farage reduce la política a sus principios ideológicos básicos, descomponiendo las cuestiones a sus mínimos denominadores comunes. Es algo que puede funcionar a corto plazo. Sin embargo, tal como se ha visto con el Brexit («Uno de los pactos más fáciles de la historia de la humanidad», como expresó el a la sazón secretario de Estado para el Comercio Internacional Liam Fox allá por 2018), la situación se volvió tan enrevesada y bizantina que hicieron falta los esfuerzos combinados de comentaristas políticos muy curtidos de todo el espectro para explicárselo a un electorado presa de la desesperación.

El visor de Nigel está firmemente anclado en el paisaje. Algo que, como hemos aprendido de Alastair Campbell, no siempre es algo bueno en política. Ni, como hemos aprendido del soldado británico, en la vida cotidiana. De hecho, el visor de Nigel está instalado tan atrás en la cámara que en ocasiones fotografía… ¡el propio mecanismo fotográfico! Y esto, en su polémico relato político, cumple un propósito: o estás dentro de Europa o estás fuera. Nada más. Pero cuando la lente de ese visor se reduce de paisaje a retrato, cuando el foco pasa del ángulo ultraamplio a unos primeros planos extremos, intensos, la vida tiene la costumbre persistente y enervante de volverse un pelín más complicada.

Unas veces, ni que decir tiene, esa complejidad puede ser algo bueno, como en el caso del Brexit. Pero otras, como en el caso del cambio climático, quizá esos mismos matices pueden interferir en los avances. La activista Greta Thunberg es uno de esos casos. Ella emite por todo el mundo su propia marca de pensamiento en blanco y negro, y considera que tener síndrome de Asperger es algo positivo en su vida: es su «superpoder». Ese trastorno «“me hace diferente” —observó en el programa de radio de la BBC *Today*, en 2019—, esa diferencia es un regalo… No me creo fácilmente las

mentiras, y veo el fondo de las cosas[6]». A Thunberg no le importa lo que sus muchos detractores piensen de ella porque, como ha dejado claro en varias ocasiones, si estos no ven la catástrofe medioambiental que se avecina, ¿qué sentido tiene escucharlos?

Como Farage, pero sin su arrogancia y su chaqueta de *tweed*, su cerebro en blanco y negro, con su «intensa preocupación por un solo tema muy delimitado» y su partidista «verborrea escorada hacia un lado[7]», está excepcionalmente equipada para hacer llegar su importante mensaje.

Como es evidente, la pregunta pertinente en todo esto es si el pensamiento en blanco y negro puede beneficiarnos en nuestra vida diaria. Y la respuesta es que sí, absolutamente. Sería bastante «blanco y negro» defender lo contrario. Es básico tener presente que si la selección natural ha protegido a nuestro cerebro de la duda ha sido por algo, y esos imperativos prehistóricos de la supervivencia rápida y tosca —lucha versus huida, nosotros versus ellos, bien versus mal— siguen teniendo su utilidad en la sociedad actual.

Durante la crisis del coronavirus de 2020, la responsable de la agencia médica de Escocia, la doctora Catherine Calderwood, incumplió las directrices de aislamiento social que ella misma había dictado y se desplazó en coche más de sesenta kilómetros, varios fines de semana consecutivos, para pasarlos en su segunda residencia de Fife. Desenmascarada por el periódico *The Sun*, dimitió. Al día siguiente, comentando su comportamiento, la primera ministra escocesa Nicola Sturgeon declaró, manifiestamente molesta, que no podía ser que hubiera «una regla para ella y otra para todos los demás». Fue una de esas raras ocasiones en política en la que todo el mundo se puso de acuerdo[8], en absoluto contraste con la defensa que, dos meses después, hizo Boris Johnson del desplazamiento de casi cuatrocientos kilómetros protagonizado por Dominic Cummings hasta la granja de sus padres para ayudar a cuidar de sus hijos mientras su esposa mostraba síntomas de coronavirus. En este segundo caso todos discreparon.

En un ejemplo más próximo, o tal vez no, imaginad que tenéis dos hijos pequeños y que vivís cerca de un cruce con mucho tráfico. La mayoría de los padres admitirían que la orden «en blanco y

negro» de «no salir a jugar a la calle» es absolutamente innegociable en esas circunstancias. Sin peros. Sin medias tintas.

Imaginad que tenéis un importante proyecto que debéis completar. ¿Qué sucede cuando la fecha de entrega se acerca? Pues o que lo habéis terminado o que no, ¿verdad? Los matices no os van a servir de mucho. Ni las excusas. Al final, lo que cuenta es esa descarnada dicotomía. O tenéis listo el proyecto o no lo tenéis.

¿Y qué hay de la violencia doméstica? ¿Acaso hay que justificarla en algunas circunstancias? La respuesta de cualquier persona razonable sería: absolutamente no.

Y en empleos en los que existe mucha presión, como la medicina o el ejército, la capacidad de tomar decisiones rápidas cuando no hay tiempo que perder es algo que casi va con el sueldo.

Stephen Westaby es uno de los mejores cirujanos del mundo. Y, también, uno de los más duros. Recientemente jubilado, durante casi treinta años dirigió la unidad de cirugía cardiotorácica del Hospital John Radcliffe de Oxford, y se enfrentó a operaciones que habrían hecho que otros cirujanos se mearan en los pantalones. Su dedicación a la causa era tal, que Westaby ideó un dispositivo para orinar con un catéter que descendía hasta sus botas, aprovechando así al máximo el tiempo en la mesa de operaciones. En una época menos formal y burocrática, se ganó la reputación de intrépido fanfarrón que llevaba el bisturí y la sierra en su bolsa de *rugby* y ponía Pink Floyd a todo volumen. Psicópata diagnosticado, recorría los pasillos en penumbra del hospital a altas horas de la madrugada como si fuera un asesino en serie despiadado, depredador, desafiando a la Parca hasta casi encontrarse con ella de bruces, buscando pelea, motivos y pretextos sobre la marcha. Si tenía la suerte de encontrarse alguna, solía salir victorioso.

En otoño de 2019, entrevisté a Westaby en una sala abarrotada durante el Festival literario de Cheltenham, conjuntamente con su colega, el cirujano cardíaco Samer Nashef, en el Hospital Royal Papworth de Cambridge. Antes, mientras nos tomábamos un café, Westaby me habló de la diferencia entre lo bueno y lo no tan bueno de su línea de trabajo.

—La gente que consigue destacar en su profesión —observó— es la que tiene la valentía de sus convicciones y se respalda a sí misma en el fragor de la batalla. El lujo de la deliberación es un bien que

los cirujanos, y sobre todo los cirujanos del corazón, no pueden permitirse.

»Es maravilloso poder tomar decisiones cuando estas llegan con tiempo. Pero cuando no es así, hay que tomarlas de todos modos. Y ahí es donde los grandes cirujanos se ganan la fama. No abriendo-injertando-cosiendo, sino tomando decisiones; con su capacidad para poner un pensamiento delante de otro sin pensar [9].

Un coronel de los Navy Seal con el que tuve ocasión de conversar hace unos años, cuando estaba escribiendo *La sabiduría de los psicópatas*, me hizo una observación parecida en relación con «su ámbito de la cirugía».

—Si te lo piensas dos veces antes de apretar el gatillo —me dijo sin el menor asomo de emoción—, es posible que lo siguiente que se te pase por la cabeza sea el cañón de un AK-47.

Pero los beneficios de una actitud mental en blanco y negro no se limitan a la brutal lotería psicológica, a la cognición del instante, del abrir y cerrar de ojos. También resulta útil cuando la partida es larga y difícil. Cuando el tiempo se convierte en un beneficio en vez de acercarnos a una pérdida. Cuando la batalla pasa a ser una guerra.

Sir Ranulph Fiennes, considerado por muchos el mejor explorador vivo y, años atrás, miembro, él también, de las fuerzas especiales, defiende los beneficios del pensamiento en blanco y negro como una actitud de partida para aventureros redomados. No es una carrera para débiles ni pusilánimes, ni para los que piensan en tonos de gris.

—Cuando escojo a personas para que formen parte de alguna expedición —me cuenta desde su cuartel general, en lo más recóndito del paisaje de Somerset— siempre busco, en primer lugar, carácter y motivación, y solo después me fijo en las destrezas. Las destrezas pueden enseñarse. El carácter, no. Al menos en poco tiempo.

Prosigue contándome que se fija en la capacidad de resolver…

—… De hacer las cosas, de alcanzar el otro extremo contra viento y marea, y muchas veces contra las dos cosas a la vez. La capacidad de olvidarse de todo, el dolor, el hambre, el frío, el miedo, la fatiga, y concentrarse en la meta que te has puesto. Ser el primero en plantar la bandera. En culminar esa travesía. El primero

en dar la batalla a los demonios de lo desconocido.

»Eso es algo que quizá no vaya en consonancia con el espíritu de los tiempos, con la salud y la seguridad y todos esos consejos sobre el equilibrio entre el trabajo y la vida y todo lo demás. Pero piénselo así: tiene a dos escaladores compitiendo para llegar primero a la cima de una montaña. Uno se detiene a cada momento para admirar las vistas. El otro sigue y sigue, supera la barrera del dolor, hasta que llega a la cima, porque eso es lo único que importa. Es todo lo que tiene en la cabeza: llegar a la cima.

»Es posible que aquel se sienta mejor y saboree la vista durante más tiempo cuando llegue. ¡Y también puede ser que tenga una mayor esperanza de vida! Pero este ganará la carrera. Y si sufre por el camino, si acaba maltrecho, magullado por los elementos y el cansancio, y todo lo que hay en la montaña le va en contra, aun así, para él, en su mente, para su manera de pensar en blanco y negro, habrá merecido la pena **[10]**.

El que fuera capitán de la selección nacional inglesa de *rugby* Lawrence Dallaglio, coincide con él. Lawrence formó parte del equipo que, en la Copa del Mundo de 2003 celebrada en Australia, venció al combinado anfitrión con el último chute del partido y se alzó con el campeonato. Una mañana de primavera, mientras desayunábamos magdalenas y *muffins* en el vestíbulo de un hotel, a la orilla del Támesis, en el oeste de Londres, me cuenta una historia que resume bastante bien el poder del pensamiento en blanco y negro.

—Después de la victoria, el príncipe Harry entra en el vestuario para felicitarnos. Yo me estoy quitando la camiseta y, debajo, tengo unas marcas rojas de lo mucho que me han pateado los australianos. Harry se da cuenta del desastre. «Vaya, Lawrence», me dice. O algo parecido. «¡Mira cómo tienes la espalda!». Yo, claro está, sé a lo que se refiere. Pero para nosotros es algo normal. En esa época, aquello era simplemente un día más de trabajo. En un mundial de *rugby* te pasan toda clase de cosas. Durante ochenta minutos estás ahí, en el ojo de un huracán físico y psicológico. La única manera de salir adelante pasa por mantener una visión en túnel. Creer sin fisuras en ti y en todos los que te rodean.

»Este es tu momento. Tu oportunidad. Para esto has estado trabajando. Para eso han sido la sangre, el sudor y las lágrimas de

estos últimos cuatro años. A veces incluso más. Solo hay un ganador. Solo un trofeo. Solo una manera de mirarlo. No dejes que te lo arrebaten.

Persuasión restante

La mayoría de nosotros, por supuesto, contamos con algo más de espacio psicológico a la hora de tomar decisiones que los comandos de las fuerzas especiales, los cirujanos cardiotorácicos, los aventureros extremos y los deportistas de élite. Aun así, en nuestra vida cotidiana hay decisiones que tomar y líneas que trazar. Un padre o una madre que deje jugar a sus hijos cerca de un cruce con tránsito sabe a lo que se exponen. Un cónyuge que crea que el maltrato doméstico puede ser, a veces, una buena idea, no será en absoluto un buen candidato a pareja. En efecto, nuestra necesidad de establecer líneas rojas para crear orden, para dividir la realidad en categorías discretas, discontinuas, para entender el mundo que nos rodea, es lo que hace funcionar el mundo. Y explica no solo nuestros logros como influenciadores, sino nuestra predisposición a dejarnos influenciar.

Pero ¿qué significa eso en la práctica? ¿Acaso cuanto mejores seamos en el reconocimiento de las bases categóricas de los argumentos, en su descomposición, por así decirlo, en su mínimo (y más influyente) común denominador categórico, en la percepción precisa de dónde trazan los demás sus líneas y de dónde las trazaremos nosotros mismos en el futuro, mejor se nos dará hacer cambiar de opinión a los otros, y más cuenta nos daremos de cuándo debemos resistirnos a la persuasión?

Sin lugar a dudas, la respuesta es «sí». La selección natural nunca se molestó en crear manuales de instrucciones. Pero si nosotros llegáramos metidos en una caja, con un manual incorporado, un DVD y una licencia oficial, nuestra tendencia a categorizar y nuestro pensamiento en blanco y negro por defecto aparecerían bajo el apartado «Puesta en marcha». Aprender el funcionamiento de las cosas hace que, por lo general, estas resulten más fáciles de manejar. Nosotros, los seres humanos, no somos una excepción.

Todo se reduce a líneas. A vallas y a lindes. A perímetros y a parámetros. A puntos culminantes y a puntos de inflexión. Vivimos en una realidad descoyuntada, en damero, en la que diseccionamos, desparejamos y compartimentamos lo que hay «ahí fuera» —la «prisa interminable, sin sentido, de la materia», como expresó en una ocasión el filósofo Alfred North Whitehead— para evitar el largo, zumbante, borroso chapoteo de la «cosa informe». Nuestro cerebro la descompone exactamente de la misma manera en que cortamos la comida cuando hemos de dársela a los niños pequeños; no podemos tragarnos la realidad entera. Pero si somos capaces de enmarcar nuestros mensajes persuasivos de maneras que reflejen las tres supercategorías binarias que hemos aprendido en el capítulo anterior —lucha versus huida, nosotros versus ellos, bien versus mal —, tenemos todos los números para salir victoriosos a cada momento.

Tomemos, a modo de ejemplo, mi tema favorito: el referéndum y la campaña a favor de abandonar la Unión Europea.

Incluye las tres cosas.

Lucha versus huida: plantemos cara a las leyes chifladas de Bruselas que sistemáticamente nos están imponiendo.

Nosotros versus ellos: lucharemos en las playas (por las cuotas pesqueras), lucharemos en las pistas de aterrizaje (por las tasas aeroportuarias)…

Bien versus mal: deberíamos poder controlar nuestro destino, no estar sujetos a las leyes de una entidad extranjera sin rostro.

Y por eso ganó la opción de abandonar la Unión Europea. ¡Supersuasión! Así de sencillo. Resulta irrelevante que la opción de abandonar la Unión Europea estuviera bien o estuviera mal. A diferencia de la opción contraria, su baza para la persuasión pasaba por llevar a su terreno esas tres supercategorías evolutivas; convertir un argumento altamente complejo en un superconductor de resistencia cero que chisporroteara en los cerebros de una población confiada más deprisa que decir «elecciones anticipadas».

Fijémonos ahora en la cuestión del confinamiento y deconstruyamos el discurso que el primer ministro Johnson dirigió al país la noche del 23 de marzo de 2020, durante el que anunció el endurecimiento de las restricciones en la lucha contra el coronavirus.

Lucha versus huida: «En esta lucha no puede haber duda de que todos y cada uno de nosotros nos enrolamos en ella [11] ».

Ellos versus nosotros: «La gente de este país estará a la altura del desafío. Y saldremos de esta más fuertes que nunca. Derrotaremos al coronavirus y lo derrotaremos juntos».

Bien versus mal: «Por decirlo lisa y llanamente, si son demasiadas las personas que enferman de gravedad a la vez, el Sistema Público de Salud será incapaz de asumirlo… lo que significa que será más posible que fallezca más gente, no solo de coronavirus, sino también de otras enfermedades. Así pues, es fundamental frenar el avance de la enfermedad».

Pero eso, claro está, es política. Llena de cinturones negros de la persuasión y de superbrujos de la influencia. En cuanto al resto de nosotros, ¿a qué podemos aspirar? ¿Podemos los demás escalar a esas cumbres imponentes de la persuasión —o sumergirnos hasta sus profundidades, según se mire— en nuestra vida cotidiana? ¿Podemos convertirnos en supersuasores, canalizar nuestras ideas en las vías neurológicas de los demás con gran facilidad y a la velocidad del rayo?

La respuesta, afortunadamente, es afirmativa. Pero como ocurre con cualquier nueva habilidad, hace falta práctica, conciencia y un poco de tiempo y esfuerzo. A continuación, unos consejos muy sencillos para ponerse en marcha.

Paso 1. Desvela la paradoja sorites oculta que podría subyacer en un argumento concreto

Para ilustrar este primer principio de la supersuasión, pensemos en el caso del futbolista británico-bangladeshí Hamza Choudhury. Joven y con talento, Choudhury solo tenía diez años cuando experimentó por primera vez el maltrato racial desde las gradas de un estadio, y a pesar de ello se ha convertido en uno de los pocos futbolistas profesionales de ascendencia asiática que juegan en la Premier League. Pero entonces, poco después de cumplir los veintiún años, un cadáver claramente racista salió de su armario algo destartalado. Un chiste vulgar, desaconsejable, sobre hombres negros y coraje físico que había tuiteado cuando tenía quince años,

y por el que más tarde se había disculpado, volvió a hacerse público. La Asociación de Fútbol lo acusó de «mala conducta agravada», le impuso una multa de 5000 libras y le ordenó asistir a un curso de reeducación.

La pregunta es: ¿deberían haberlo castigado?

Ajustemos un poco el objetivo y examinemos los hechos con más detalle. En aquella época era un niño, todavía no había abandonado la escuela y no tenía ni idea de las responsabilidades que más adelante tendría como futbolista muy conocido. ¿Y si hubiera escrito ese tuit con doce años? ¿O con siete? ¿O con cinco? ¿Dónde ponemos el límite? ¿Qué define la categoría «demasiado joven para ser considerado responsable»?

De un modo parecido podemos plantearnos el debate actual que se da en torno al suicidio asistido. Existen dos categorías acechando en el interior de esa expresión: «suicidio» y «asistido». Pero ¿qué es exactamente lo que constituye esta segunda? Si me suplicaras que te ayudara a poner fin a tu vida y yo tuviera que inyectarte un fármaco que te matara instantáneamente, entonces sí, eso sin duda contaría como asistencia. Pero ¿y si se tratara simplemente de comprarte un billete para viajar a Ginebra? ¿O de llevarte al aeropuerto? ¿Puede definirse eso como ayuda? Si no lo es, ¿puede interpretarse, en todo caso, como el extremo más fino de una cuña que se expande sin fin?

Este ejercicio no es un juego. Es un entrenamiento cognitivo muy serio cuyo objetivo es doble: afilar las aptitudes de razonamiento lógico, por un lado, y mejorar la propia claridad de pensamiento, por otro. Si identificamos en qué lado de la verja queda nuestra línea argumentativa, estaremos en una mejor posición para saber en qué categoría ubicarla.

Y, más importante aún, qué etiqueta le pegamos en un lado.

Paso 2. Una vez que hayas seleccionado las unidades categóricas adecuadas en las que expresar tu argumento, asegúrate de que se ajustan a los cinco componentes del modelo SPICE

Gavin Hewitt, el excorresponsal en Washington D. C. de la BBC, formó parte del séquito de prensa que siguió a sol y a sombra a

Donald Trump durante su campaña electoral de 2016. Con el paso de los meses, llegó a conocer un poco al hombre. Gavin me contó que, en una ocasión, en un momento dado de la campaña, Trump tuiteó una imagen de sí mismo sentado en su *jet* privado delante de un cubo de tamaño familiar de Kentucky Fried Chicken, del que comía con cubiertos de plata. La prensa —una parte de ella, al menos— lo masacró por ello. Lo de los cubiertos tenía un pase. Pero… eeeh… ¿pollo frito?

Sin embargo, según Gavin, aquel tuit fue un golpe de genialidad. Trump no está en absoluto interesado en gustar a todo el mundo. Nunca lo ha estado. Él quiere crear divisiones binarias. Su público está compuesto por personas blancas, de clase trabajadora y que no tienen estudios universitarios, gente que se siente totalmente despreciada y ninguneada por la izquierda progre e intelectual. Siempre que haya un número suficiente de esas personas, y que sigan votándole a él, lo tiene ganado **[12]**.

Pero ¿por qué era ese tuit tan poderoso? ¿Qué había en él, concretamente, que lo convirtiera en una declaración de intenciones? Pues bien, resulta que la respuesta es que está lleno de SPICE.

Simplicidad: «¿Qué podía haber más gráfico y desafiante que un cubo de Kentucky Fried Chicken en un *jet* privado?».

Percepción del propio interés: «No hay nada mejor que el pollo frito, ¿a que sí? Pues ¡a comer!».

Incongruencia: «KFC… cubiertos de plata… ¿La Casa Blanca?».

Confianza: «Eh, ¿por qué fingir? Quizá esté forrado y me presente a presidente, pero a mí lo que me gustan son unos buenos *nuggets* de pollo».

Empatía: «Soy un tipo normal, cercano, que quiere representarte. Hillary Clinton tiene chef privado».

Pero hay más. El tuit de Trump también se alinea con nuestras tres supercategorías binarias para ponerle el turbo a su mensaje:

Lucha versus huida: «Yo soy así, y si no te gusta, peor para ti».

Nosotros versus ellos: «¿Y tú? ¿Vas a comer pollo frito o… tofu?».

Bien versus mal: «No finjas y sé fiel a lo que eres. Los que comen pollo frito heredarán la tierra».

Para poder pulsar los botones más candentes de la persuasión

antes hay que aliñar bien el mensaje.

Paso 3. Usa metáforas para asegurarte de que tus ideas lleguen a los cerebros de aquellos en quienes quieres influir usando el camino de la menor resistencia

Al principio puede parecer algo burdo y artificial pensar en términos de imágenes, analogías y alegorías. Pero si practicas e intentas exportar tus pensamientos a un formato metafórico, no tardarás en cosechar las ventajas. No solo empezarás a sentirte más natural, sino que te convertirás en mejor persuasor. El lenguaje, tal como vimos en los capítulos 7 y 8, puede inducir unos efectos psicoactivos muy poderosos, y cuando se salpica de símiles y metáforas, esos efectos resultan especialmente potentes.

En tanto que consultor de rendimiento deportivo de élite, trabajo con algunos de los deportistas británicos más destacados tanto en atletismo como en disciplinas de equipo. La psicología es importante en el atletismo, como lo es en cualquier deporte, porque cuando uno está tan sintonizado con la perfección como para ser olímpico, es lo que ocurre en «la azotea» lo que siempre acaba decantando la balanza.

El 95 por ciento es psicológico, les digo. ¡El resto está en tu cabeza!

Durante meses he intentado encontrar la manera de meterles en la sesera a mis pupilos la necesidad de repartir el esfuerzo a lo largo de toda una carrera; de no salir demasiado rápido y quemarse enseguida, pero tampoco salir demasiado despacio y apostarlo todo a la pista. Nada parecía funcionar. No era capaz de transmitir el mensaje. Hasta que un día se me ocurrió la analogía del dinero.

—Pensad en la energía como en dinero en efectivo en vuestro bolsillo —les expliqué—. Cuando salís una noche, no os interesa gastarlo todo antes de haber tenido ocasión de pasarlo bien, ¿verdad? ¿Cómo os sentiréis si tenéis que volver a casa sin blanca mientras vuestros compañeros siguen por ahí, pasándoselo en grande? Gastadlo con prudencia, dosificadlo, y seguiréis disfrutando hasta el final de la noche.

Por suerte, con eso conseguí lo que me proponía. De hecho, la

cosa me funcionó tan bien que actualmente se ha convertido en parte de sus charlas incluso cuando yo no estoy presente. ¿Por qué? Bien, a pesar de que esos chicos no están exactamente forrados, algunos de ellos sí gozan de los beneficios de los patrocinios de marcas comerciales o reciben dinero de la lotería nacional, y por primera vez en su carrera disponen de algo de efectivo que gastar dándose alguna que otra alegría. Así que podían identificarse con mi relato. Para ellos significaba algo. La metáfora lo convertía en real.

Otra de las cosas que se descubre con los deportistas de élite es que prefieren ir al infierno antes de admitir ante sus entrenadores que están lesionados. Es algo que no le parece una buena idea a nadie, ni siquiera a los propios deportistas. Pero, aun así, insisten en esa estrategia contraproducente porque cuando el avión despega —el avión del Mundial, de los Juegos Olímpicos, de un Europeo—, todos quieren ir a bordo. La ironía del caso, claro está, es que cuanto más te callas, cuanto menos dices, más probabilidades hay de que acabes quedándote en tierra, de que te despidas de los demás agitando el pañuelo en el aeropuerto antes de regresar a la clínica de recuperación. Entrenar lesionado no hace sino empeorar las cosas, y las cosas siempre acaban en llanto. ¿Cómo abordar esta cuestión?

Precisamente porque se trata de una de esas situaciones para las que no existe un antídoto universal, también es una de esas situaciones en las que un uso inteligente de la metáfora demuestra su efectividad. Uno de los deportistas con los que trabajo es muy aficionado a la Fórmula 1. Así pues, ¿qué mejor analogía podría existir que la de «entrar en boxes»?

—Imagínate que eres piloto y que sabes que tienes que entrar en boxes —le dije—. Pero sigues posponiéndolo porque no quieres perder unos segundos muy preciados. ¿Qué es lo que va a pasar? Tarde o temprano, el coche se estropeará del todo y te quedarás fuera de la carrera definitivamente. No llegarás siquiera a la línea de meta, y mucho menos al podio.

»En cambio —proseguí—, si te revisan el coche, algo por lo que todos los demás pilotos tendrán que pasar en algún momento, es posible, sí, que pierdas algo de tiempo, pero al menos seguirás en el circuito y con opciones.

Casi de la noche a la mañana, la mentalidad del deportista cambió espectacularmente. Un pasado de problemas se convertía en un futuro de éxitos.

Podéis practicar los pasos 2 y 3 pidiendo a amigos que os propongan algún argumento para que podáis seleccionar las categorías adecuadas en las que enmarcarlas y un tipo de lenguaje adecuado con el que expresarlas. Pero, sea cual sea la metáfora ingeniosa que decidáis usar, tened en cuenta que no puede ser simplemente algo que os saquéis de la chistera así, sin más. En primer lugar, y principalmente, tiene que ser relevante para la persona a la que os dirijáis. A los deportistas les encantaron las analogías del dinero y las carreras de coches porque estas apelaban a sus intereses y actitudes. Se identificaban con ellas. Pensad en términos de captar la frecuencia adecuada —la amplitud de banda psicológica apropiada— con la que transmitir el mensaje.

Hace unos años, un grupo de investigadores de Estados Unidos lo demostraron en un estudio. Seleccionaron una serie de mensajes que contenían metáforas deportivas (del tipo «Si los alumnos universitarios quieren jugar a pelota con los mejores, no deberían desaprovechar esta oportunidad») y los compararon con una serie de mensajes neutros («Si los alumnos universitarios quieren trabajar con los mejores, no deberían desaprovechar esta oportunidad»). Les interesaba saber cuál de los dos tipos de mensajes suscitaría un mayor interés. Y, además, cuál considerarían los alumnos más persuasivo.

Las respuestas fueron las esperadas. Su análisis reveló que a los mensajes que incorporaban metáforas deportivas no solo se les prestaba más atención, sino que tenían un mayor impacto. Pero solo en aquellos alumnos interesados en el deporte. Para los que no lo estaban, aquella imaginería resultaba contraproducente. Suscitaba menos persuasión e interés.

Esa es una verdad que la primera ministra de Nueva Zelanda, Jacinda Ardern, captó de manera brillante durante los primeros días de la crisis de la COVID-19. Tras una reunión del gabinete de crisis celebrada en Auckland el 14 de marzo, anunció en rueda de prensa que Nueva Zelanda debía «actuar con contundencia y deprisa» a fin

de aplanar la curva de nuevos casos del virus y evitar la saturación del Sistema Público de Salud. A pesar de que Ardern no lo expresó así en aquel momento, es altamente improbable que sus palabras no hubieran sido escogidas con sumo cuidado, pues contenían resonancias deportivas capaces de apelar a la sensibilidad deportiva de un país obsesionado con el *rugby*.

Como Alastair Campbell señaló posteriormente en un artículo aparecido en *The Independent*, esas cinco palabras clave que componían su mensaje central parecían sacadas de «una conversación del equipo de los All Blacks».

Las cifras hablan por sí solas. En el momento de escribir estas líneas, Nueva Zelanda ha registrado solo 12 fallecimientos por coronavirus. Reino Unido, 16 509.

Por lo que se ve, las metáforas son como las dentaduras postizas: solo sirven de algo si encajan bien.

Paso 4. La próxima vez que leas una noticia o la veas por televisión, presta especial atención a la clase de imagen que el emisor intenta dibujar para que veas las cosas a su manera

O, más específicamente, identifica la categoría o categorías que usa para enmarcar su argumento y, a continuación, intenta ser más listo que él planteándote si existen otros argumentos y categorías que pudieran servir mejor a su objetivo.

El velocista Christian Coleman aprendió esta lección mediante una dura experiencia. Cuando se hizo con el oro en la carrera de 100 metros lisos en los Mundiales de Doha de 2019, con una marca de 9,76 segundos, lo que lo convirtió en el sexto corredor más rápido de la historia, fue por los pelos, pues a punto estuvo de no llegar ni a la línea de salida. Antes había sido acusado de violar la obligación de revelar el paradero, norma de la Asociación Antidopaje de Estados Unidos, y de no haber sido por un defecto de forma que hizo que la acusación no prosperase, habría sido castigado con dos años de suspensión. ¿Qué falta era esa exactamente? Dejar de registrar su ubicación un día determinado a una hora concreta en tres ocasiones distintas a lo largo del año

anterior.

El régimen de las pruebas antidopaje funciona de la siguiente manera: a los atletas se les pide que actualicen diariamente una aplicación telefónica que recoge el lugar en el que se encontrarán a una hora exacta de esa jornada, de manera que si los que practican los análisis deciden analizar su orina, saben dónde pueden ir a buscarlos. Es algo bastante molesto, sin duda. Pero dado el bajo nivel de confianza pública en el mundo del atletismo en el momento de escribir estas líneas, se trata de una molestia necesaria. Lo que nos interesa aquí no es lo que Coleman hizo, sino lo que dijo; si escogió exculparse a sí mismo si creía que era inocente o admitirlo si creía que había sido negligente.

Él optó por lo primero.

—No había hecho nada malo —comentó—. No fui descuidado. En esta sala nadie es perfecto. Yo soy solo un joven negro que está viviendo su sueño, pero la gente intenta destruir mi reputación.

Prestemos atención al uso de los tres supermarcos de persuasión que se dan aquí:

Lucha versus huida: el atleta opta por defender sus acciones (o su falta de acción).

Nosotros versus ellos: para él, se trata de jóvenes negros contra unos medios de comunicación racistas.

Bien versus mal: si tienes prejuicios raciales, estás claramente fuera de juego.

Pero Coleman tenía un problema. Había manejado bien los tres mandos de la supersuasión de la mesa de mezclas. Sin embargo, la cuestión era que se había equivocado de pista. Había optado por la categoría de persuasión que no era. Según se supo, para la mayoría de las personas negras, incluidos otros atletas, aquello no tenía nada que ver con la raza, con el color. Tenía que ver con analíticas de sustancias que no se habían realizado y que eran básicas para la integridad de su deporte. Y tenía que ver con el hecho de que él fuera campeón del mundo. Que fuera viejo o joven, que fuera blanco o negro, no importaba. Lo que importaba era que se había convertido en un modelo muy conocido en su deporte y que los demás debían ver que se comportaba como tal. Los medios lo criticaron ampliamente.

El caso de Coleman se encuentra entre un número de «guerras

de categorías» de repercusión pública que han aparecido en las noticias últimamente. La alusión del emprendedor multimillonario Elon Musk a Vernon Unsworth, un buceador británico que jugó un papel importante en la coordinación del rescate de doce niños y su entrenador de fútbol de la cueva tailandesa de Tham Luang, en 2018, al que aquel llamó pedófilo en Twitter, fue enmarcado por sus abogados como un insulto, y por los de Unsworth, como una acusación.

En el juicio se sentenció que había sido un insulto.

En un discurso reciente ante la Liga Antidifamación, el actor y comediante Sacha Baron Cohen distinguió acertadamente entre «libertad de expresión y libertad de alcance», en referencia a lo reacio que se había mostrado Facebook a retirar de su plataforma anuncios políticos y otras entradas en las redes sociales que contuvieran discursos de odio, mentiras deliberadas y otras formas de desinformación gratuita.

De hecho, hasta hoy, todavía no han tomado una decisión definitiva.

Así pues, ¿cómo habría podido Coleman plantear las cosas de otra manera? ¿Qué otra categoría o categorías podrían haber encajado mejor con su argumento?

Bien, para empezar, una posibilidad podría haber sido «joven inmaduro comete un error y promete mejorar en el futuro». Dicho de otro modo, la categoría de la inexperiencia. La cosa podría haberse desarrollado así:

Lucha versus huida: «Está bien, lo asumo y acepto las consecuencias».

Nosotros versus ellos: «De acuerdo, fui un inconsciente y un inmaduro, pero ¿quién no lo ha sido alguna vez?».

Bien versus mal: «De acuerdo. Habéis hecho bien en sancionarme. Pero también haríais bien en darme otra oportunidad».

Finalmente, resultó que las acusaciones contra Coleman fueron retiradas y el atleta quedó exonerado de toda mala práctica. Aun así, eso no cambia nada.

Escoge tus palabras con cuidado.

Y tus categorías, con más cuidado aún.

Paso 5. Cuando intentes persuadir a otros, o cuando otros intenten persuadirte a ti, regresa siempre a las tres categorías binarias de la supersuasión: lucha versus huida, nosotros versus ellos, bien versus mal

Imagina que estás a solas en un parque público en Belfast, en torno al año 1985[13]. Es Halloween, son las dos de la madrugada y tu aliento se convierte en vaho en contacto con el aire gélido. Si tú puedes verlo, los demás podrían verlo también, y cuando estás vigilando la residencia de un líder de los disidentes republicanos, mejor pasar desapercibido.

Un crujido rasga el silencio. En unos arbustos cercanos, a tu izquierda, algo se agita. Tranquilamente, como sin darle importancia —lo importante es fundirse con el entorno—, echas un vistazo. No es nada. Seguramente un zorro, piensas. Pero la voz resulta inconfundible. Y entonces, saliendo de la oscuridad, amenazadoramente, ahí están: parkas, chándales, chaquetas bomber… Una panda de jóvenes que han salido a dar su paseo de rigor. Un lugar tranquilo para jugar a «truco o trato».

Sabes muy bien en qué están pensando. Están pensando que eres «uno de ellos». Escoria. Un madero. *El enemigo*. Aunque te han adiestrado para abordar casi cualquier cosa mientras no se acerque a más de tres centímetros de ti, este es uno de esos momentos en que esos tres centímetros sirven de algo. Esos tipos son más que tú. Muchos más. Y lo peor es que van muy bebidos. Nada bueno. Por estos pagos, las botellas vacías de Jameson tienen la desagradable costumbre de acabar estrelladas contra las cabezas de la gente. La cosa podría ponerse demasiado interesante.

—Juego limpio, chicos —dices mientras sacas un paquete de Benson & Hedges de un bolsillo y se lo ofreces—. Me habéis pillado. Soy policía. Pero, mirad, no es en vosotros en quien estoy interesado. De hecho, estoy aquí de incógnito intentando localizar a un pederasta. Se dedica a seguir a los niños de este parque.

Nadie mueve ni un músculo. Se oiría el vuelo de una mosca. Entonces, de pronto, imperceptiblemente, las expresiones cambian. El lenguaje corporal, despacio, se destensa. Y se despeja el *impasse*. Los chicos se vuelven los unos hacia los otros y asienten. Y, sin

decir nada, se esfuman.

Esas cosas solo pasan en las películas, ¿verdad?

Pues no. Esta es una historia real que me contó un miembro real de las fuerzas de seguridad británicas al que entrevisté hace unos años. Ese día tenía una sola oportunidad, un solo intento para salir airoso de aquella situación. Y tuvo el mérito de lograrlo.

¿Cómo?

¡Gracias a la supersuasión!

Lucha versus huida: «¿Eso es lo que queréis?, ¿pederastas por aquí acechando a vuestros niños?».

Nosotros versus ellos: «O me ayudáis a mí o ayudáis al pederasta. ¿Qué escogéis?».

Bien versus mal: «¿Os hace sentiros bien joder una operación contra un violador de niños?».

Es sencillo. Cuanto más consciente seas de los principios «supersuasivos» —de qué manera lo que dices y lo que dicen los demás encaja en esas tres supercategorías de la influencia—, mejor persuasor serás y mejor podrás resistirte a la persuasión de los demás.

Concluyamos llamando de nuevo a Kentucky Fried Chicken, pero esta vez sin *jet* privado ni cubertería de plata. Hace varios años, en el Reino Unido, KFC cambió de proveedor. El nuevo proveedor contratado consiguió superar de manera rápida y espectacular al anterior, hasta el punto de que se agotaron todas las existencias de pollo en más de doscientas cincuenta franquicias de todo el país. Para una empresa que solo se dedica a vender pollo, no es poca cosa quedarse sin existencias. ¿Qué diablos había ocurrido? Y más concretamente… ¿qué diablos podían hacer al respecto?

Según se supo, poco menos que un milagro de relaciones públicas.

En el transcurso de las semanas siguientes, unas semanas sin pollo, los clientes se mostraron, dependiendo de los casos, entre divertidos y sorprendidos al descubrir que aparecían anuncios destacados en los periódicos *The Sun* y *Metro* con el icónico cubo blanco y rojo del Coronel Sanders.

¿Divertidos? ¿Sorprendidos? ¿Qué estaba pasando ahí? Pues

resultó que había algo ligeramente distinto en esos cubos en concreto. La cosa es que el recipiente en cuestión no tenía grabadas las iniciales KFC.

Allí ponía FCK[14].

Y, abajo, la frase: «Lo sentimos».

Tenías que estar muy mal para no verle el lado gracioso al asunto.

Kentucky Fried Chicken sabía muy bien que su producto era una cosa informal (por más que lo avalaran aspirantes a la presidencia de ciertos países) y que al grueso de sus clientes no les entusiasmaría leer unas disculpas de tono corporativo y manido del tipo «Hemos cometido errores» o «Lamentamos los inconvenientes causados». Su planteamiento, por el contrario, apelaba a nuestras tres supercategorías de la persuasión:

Lucha versus huida: «Está bien, la hemos cagado. Pero si nos hundimos, que sea de buen humor».

Nosotros versus ellos: «Confiamos que vosotros, nuestros clientes, lo pilléis. Y a los demás que les den».

Bien versus mal: «Hemos corrido un gran riesgo aproximándonos a vosotros de esta manera. Así pues, ¿qué tal si nos dais una segunda oportunidad y volvéis a visitarnos…?».

Al tiempo que lo aderezaba con un pellizco de *SPICE*:

Simplicidad: «¿De KFC a FCK? No se trata del cambio de diseño más costoso del mundo».

Percepción de interés propio: «Pasadlo bien a costa nuestra».

Incongruencia: «¿Palabrotas en una campaña publicitaria de alcance nacional? Eso es algo que no se ve demasiado a menudo».

Confianza: «La gente hablará de esto».

Empatía: «Sabemos que esto es algo así como una lotería, pero suponemos que provocará más sonrisas que indignación. ¿Acaso no nos hemos equivocado todos alguna vez?».

Como veis, no compensa actuar como un pollo asustado si lo que se quiere es ser un gran persuasor.

12

Trazar nuevas líneas

> ¿Sabíais que la voz humana es el único instrumento puro? ¿Que tiene notas que ningún otro instrumento musical posee? Es como estar entre las teclas de un piano. Las notas están ahí, puedes cantarlas, pero no se encuentran en ningún instrumento. Es como yo. Yo vivo entre eso. Vivo en ambos mundos, el mundo negro y el mundo blanco.
>
> NINA SIMONE

En julio de 2019, Piers Morgan, presentador, escritor y antiguo editor de periódico, presentó un programa de televisión titulado *Psychopath* en el que entrevistaba a un asesino confeso en una cárcel estadounidense de máxima seguridad. Por las mismas fechas en las que se emitió el programa en el Reino Unido, y para complementarlo, publiqué un artículo en la revista de Radio Times TV en la que evaluaba en qué punto del «espectro psicopático» se encontraba Piers. Para ello, le mostré diez o doce afirmaciones psicométricamente validadas a las que él respondía mediante una escala del uno al cuatro en función de lo mucho o poco que acertaran a describirlo a él. Los resultados fueron los esperados: no era un Hannibal Lecter. Pero tampoco un Dan Walker[1]. Finalmente, lo diagnosticamos como «psicópata bueno», el término que uso para describir a los individuos que son capaces de invocar su crueldad interior cuando la situación así lo exige. Y, de modo similar, cuando se necesita, de rebajar la consciencia y la empatía. Ese es el título de un libro que escribí hace unos años con el

exsoldado de las fuerzas especiales Andy McNab sobre de qué manera las características psicopáticas pueden ser beneficiosas si se usan en los contextos adecuados con las intenciones adecuadas y se despliegan en las combinaciones adecuadas y a niveles adecuados. Ese libro creó muchos problemas.

A Piers le gustan un poquito los problemas, así que le hablo del tema. Los problemas empezaron ya antes de que nos hubiéramos puesto a escribirlo. Companies House [2] nos prohibió que comerciáramos con el nombre «Good Psychopath Ltd.», porque lo consideraban de mal gusto. Nosotros recurrimos la decisión. Y ganamos. Después llegaron los correos electrónicos de lectores. Algunos elogiosos y otros… bueno… no tanto. Por ejemplo, un par de años después de que se publicara el libro, escribí un artículo de opinión para la revista *Scientific American Mind* en el que evaluaba a los cuatro candidatos electorales estadounidenses —Donald Trump, Hillary Clinton, Bernie Sanders y Ted Cruz—, determinando en qué punto del espectro psicopático se encontraban y, a modo de epílogo, qué posición ocupaban en una «tabla clasificatoria» psicopática compuesta por personajes históricos famosos.

La centralita de la Universidad de Oxford se colapsó, los medios de comunicación se volvieron locos, y yo recibí un montón de correos muy entretenidos de defensores de Trump ligeramente desafectos. Uno de ellos adjuntaba al correo una imagen en la que se me veía a mí en una cámara de gas y a Donald dándole al interruptor [3]. Su comunicación concluía con las siguientes palabras:

> Será un placer para mí asegurarme de que le veten la entrada a Estados Unidos. Tengo la seguridad de que una investigación más profunda hallará conductas delictivas en su obra. Así que la próxima vez que esté tomando el sol en Portugal no se sorprenda si unos agentes del gobierno estadounidense lo agarran por las pelotas (si es que las tiene) y lo meten en un vuelo especial. Entiendo que el estado de Louisiana cuenta con unas instalaciones magníficas en las que se tratan trastornos mentales como los suyos. Cinco o seis años aprendiendo todos los matices de la recogida de algodón le ayudarán

inmensamente. Y una dieta estricta a base de gachas de maíz y agua sucia lo pondrá hecho un pincel.

Impaciente por saludarlo a su llegada a América,

WAYNE

El dibujo lo tengo colgado en la puerta de mi casa.

Donald Trump, ni que decir tiene, figuraba muy arriba tanto en el espectro como en la tabla, lo que suscitó un montón de titulares infames, que pueden resumirse en el que publicó el británico *Daily Mirror*, paradigma de pensamiento en blanco y negro: *Psycho Don Trumps Hitler* («Donald está loco. Más que Hitler»).

Piers suelta una carcajada. En cierto momento, fue redactor jefe del periódico.

—He pensado en eso —dice—. Y me parece que hemos vuelto al punto de partida. Hace millones de años, cuando nuestros antepasados vivían en tribus pequeñas y muy cohesionadas, iban por ahí con piedras en la mano y se atacaban los unos a los otros, y se mataban, si los integrantes de diferentes tribus se encontraban y discrepaban por algo. Después, supuestamente, en cierto momento, desarrollamos las facultades superiores del lenguaje y la razón, que nos ayudaron a solucionar nuestras discrepancias de una manera más constructiva, menos hostil.

»Sin embargo, hoy en día, en las redes sociales, parece que hemos retrocedido hasta aquellos malos tiempos, hasta la manera prehistórica de ver las cosas. Hemos vuelto a lo instintivo, a los ataques automáticos, reflejos. No tienes más que revisar mi cuenta de Twitter. Y seguro que con la tuya pasa lo mismo. Es ridículo. Y, si te soy sincero, un poco deprimente.

»Si alguien de una tribu dice algo que a otra tribu no le gusta, ¿qué hacen? Envían un mensaje y salen corriendo. Abandonan en tromba sus cuevas online de amplificación, con las porras de sus chats y sus teclados convertidos en garrotes, y se abalanzan sobre ellos.

»¿Ha estado perdiendo el tiempo la selección natural en los últimos millones de años? ¿Se ha equivocado de objetivo? En esta

era actual de señalamiento de virtudes, de vitriolo y victimismo, ¿nos ha vendido la evolución a un muñeco con nuestro gran cerebro de alta definición y pantalla de grandes dimensiones? Visto en perspectiva, ¿no deberíamos haber optado por un modelo más barato?

Piers da en el clavo. En la actualidad, el «nosotros y ellos» —el «ciberanzuelo» (*clickbaiting*), podríamos decir— nunca había sido un negocio tan grande. Las redes sociales pueden tener sus problemas, pero si hay algo que se les da bien es unir a gente de mentalidades parecidas. Hasta el punto de que la sabana electrónica en expansión está ideológica y políticamente infestada. Y no, como señala Piers, de tribus amigas, pacíficas y cooperadoras, sino de otras hostiles, extremistas y beligerantes. Está peligrosamente superpoblada de toda clase de clanes merodeadores online —foros, plataformas, comunidades, *hashtags*— que primero trolean y después preguntan. El anonimato alienta la agresión, y las limitaciones de tiempo y caracteres hacen de los matices un lujo que uno ya no puede permitirse. Potencian, como aprendimos de Arie Kruglanski, nuestra necesidad de conclusión cognitiva, que pone fin al análisis informado cuando la obra todavía va por la mitad. Los grados de discrepancia han dejado de ser de curso legal. Ahora la moneda es la verdad. La verdad absoluta, incontestable. Y solo existe una denominación. La mía.

El precio de disentir es considerable. Si te metes con las categorías de la gente, si devalúas esa moneda de absolutismo militante, subjetivo, como yo descubrí a mi propia costa, te meterás en líos. Dibujarás una diana en tu espalda. Hasta que mi libro sobre psicópatas salió publicado, todo el mundo estaba de lo más contento con el concepto. Había millones de libros en circulación sobre gánsteres, violadores y asesinos en serie contándonos lo malos que eran. Y nadie se inmutaba. Siguen sin inmutarse. Nuestros cerebros construyen un zoo mental morboso en que los monstruos y los cocos de nuestras pesadillas más profundas y más oscuras están bien encerrados bajo llave taxonómica, responsablemente metidos en sus jaulas categóricas a prueba de fuga, lo que permite que el resto de nosotros pasemos por delante y los observemos a nuestro antojo, a salvo, a sabiendas de que entre ellos y nosotros se alzan unos gruesos barrotes de acero cognitivo reforzado.

Pero *La sabiduría de los psicópatas* lo cambió todo. Abrió las puertas de todas aquellas jaulas tan cuidadosamente construidas y dejó que los cocos y los monstruos vagaran libremente, de modo que de pronto, en silencio, como si tal cosa, todos ellos empezaron a pasearse entre nosotros.

En un abrir y cerrar de ojos categórico, el parachoques del «nosotros y ellos» que previamente habían instalado los endebles cercados criminológicos del diagnóstico clínico y la clasificación forense se levantó convenientemente, como la persiana de una ventanilla de venta de billetes, y se inició la carrera para volver a ponerlo en su sitio. Como muchas ideas revolucionarias, la afirmación de que no todos los psicópatas son malos y de que algunos de ellos son buenos —que, de la misma manera que los demás no tenemos siempre razón, los psicópatas tampoco se equivocan siempre— ponía a prueba nuestra visión de quiénes somos realmente. Cogió aquella hilera de lápices de colores tan bien ordenada que con tanto esmero había dispuesto para nosotros la selección natural en los mostradores de los patrones de reconocimiento de nuestro cerebro (y que nosotros usamos con gran desdén cuando recurrimos al matiz y la sutileza para colorear los contornos de la vida y la experiencia cotidianas) y les dio un buen zarandeo. Borró las líneas a lo largo de las que pensamos y vivimos; esas tres líneas supercategóricas que todo lo abarcan y que, desde los albores de la prehistoria, han conformado los ejes clave del desarrollo de nuestros cerebros tripartitos.

Lucha versus huida: los que se aventuran donde los ángeles temen llegar, ¿tienen más en común con los demonios con los que se codean de lo que hemos supuesto?

Nosotros versus ellos: ¿quién, entre nosotros, está en disposición de lanzar la primera piedra?

Bien versus mal: ¿podrían las virtudes y los vicios estar hechos de la misma pasta?

Una vez trazadas de nuevo las líneas, iba a tardarse un poco en acostumbrarse a ellas.

HECHOS VERSUS VERDAD

Hemos recorrido bastante camino desde que, al principio del capítulo 5, nos encontrábamos en la frontera entre Rusia y Finlandia. Como quizá recordéis, esa línea también necesitaba ser redibujada, y tan pronto como se retiraron los teodolitos, los inviernos de los dos países pasaron a ser de pronto muy distintos entre sí, al menos según el criterio de aquel astuto granjero finlandés. Está claro que unos metros más a la izquierda o a la derecha, al este o al oeste, no iba a cambiar realmente gran cosa en las isobaras. Y es muy posible que el campesino fuera tan consciente de ese hecho como los funcionarios ruso y finlandés que acudieron a verlo ese día. Pero también puede ser que no todo fuera sofística maquiavélica en interés propio por su parte, y que tan pronto como nuestros desconcertados responsables aduaneros empezaran a pensar en términos de una frontera en blanco y negro, una auténtica percepción errónea de las condiciones a ambos lados de la línea divisoria empezara a asentarse. Trazar líneas es algo que no solo sirve para dividir; también conspira para exacerbar la división. Entre gente, conceptos, credos, filosofías, acciones… entre lo que sea que percibimos como «a este lado de la valla» y al otro, por todos los cables-trampa semánticos que se activan a la mínima en las fronteras categóricas prominentes. Si construimos una jaula para cualquier animal o criatura o, como hemos hecho tradicionalmente con los psicópatas, ponemos entre rejas a una «bestia» o a un «monstruo», estos se vuelven al momento más peligrosos, si no en la práctica, sí, sin duda, en los reinos de nuestra imaginación febril. Y muchos conocimientos científicos así lo demuestran.

Tomemos, por ejemplo, el color. Hay estudios que demuestran que cuando se emiten juicios de similitud entre tres tonos distintos, los observadores consideran que dos tonos de la misma tribu lingüística (ejemplos A y B en la figura 12.1) están más cerca en sus tonalidades que dos tonalidades de distintas tribus lingüísticas (ejemplos B y C), aunque las distancias perceptuales entre los dos pares (en términos de longitudes de onda electromagnéticas) sean idénticas.

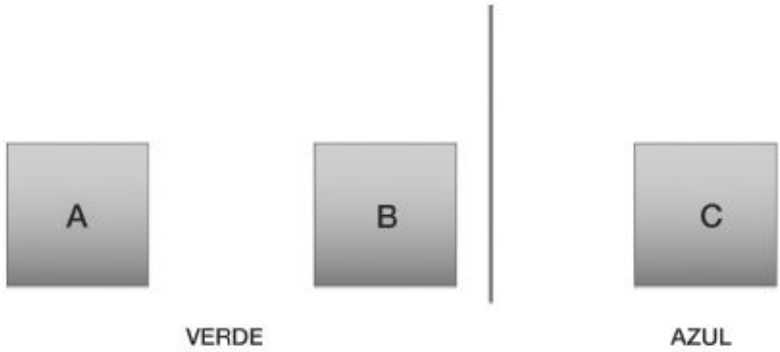


FIGURA 12.1: Prejuicio de color.

El simple hecho de que el tono C se considere un ciudadano cromático de la Tribu AZUL basta para convertirlo (subjetivamente, al menos) en un tono que comparte menos ADN electromagnético con el tono B que el tono A, un conciudadano de la Tribu VERDE.

Para entender cómo podría funcionar el «principio de acentuación» (que es como lo conocen los expertos en el campo de la cognición social) en escenarios de la vida cotidiana, apartemos nuestra atención de lo cromático, centrémosla en lo cinético y planteemos un pequeño experimento mental. Imaginad que tenéis que evaluar las velocidades máximas de tres coches: A, B y C. Conducís los vehículos por una pista de carreras, pisando a fondo el acelerador en cada circuito, y finalmente llegáis a una estimación (ni que decir tiene que el cuentakilómetros está desconectado). Pero la cosa tiene truco. El coche A es un Ferrari, el coche B es un Maserati y el coche C es un Fiat. Y eso no es todo. Yo he trucado los vehículos y les he instalado un limitador de velocidad. La velocidad máxima para el Ferrari es de 145 kilómetros por hora; la del Maserati, de 130, y la del Fiat, de 115.

¿Cómo creéis que os iría? No hay manera de saberlo hasta que lo probéis, ¿verdad? Pero de algo sí podéis tener certeza: juzgaréis que las velocidades máximas del Coche A (Ferrari) y el Coche B (Maserati) son más similares que las velocidades máximas del Coche B (Maserati) y el Coche C (Fiat), a pesar de que, como ocurría con

el ejemplo del color, la diferencia de velocidad entre los dos pares sea, de hecho, la misma (15 kilómetros por hora).

La razón es simple. Cuando todo lo demás es igual, uno puede iniciar la tarea con la presuposición razonable de que los coches que son más caros también son más rápidos. Así pues, cuando a uno se le pide que estime la velocidad del coche (su atributo «focal»: el rasgo que se le ha pedido que evalúe), es probable que la valoración de ese atributo esté contaminada por su marca y por la posición que ocupa esa marca en el espectro del prestigio (o dimensión «periférica»). ¿Se trata de un deportivo, como un Ferrari o un Maserati, o de un utilitario como un Fiat? Cuanta más alta sea la posición en ese espectro, más rápido será el coche, por implicación.

Dicho de otro modo, en cuanto introducimos la idea de entidades que recaen de manera coherente en categorías diferentes, distintas (nacionalidades, colores, marcas de prestigio, género, psicopatía, etc.), nuestra valoración de esas entidades y sus varios atributos focales ya no serán el resultado de una percepción pura, sin filtrar, sino que se verán influenciados por una consideración de orden superior de pertenencia a categoría: la «periferia» cognitiva del nosotros, ellos, esto, aquello, lo de más allá.

En cuanto empezamos a hablar de categorías, nos pasamos al blanco y negro.

Un gran ejemplo de ello tuvo lugar recientemente en el escenario político del Reino Unido. En marzo de 2020, en un intento de frenar la propagación de la pandemia por coronavirus que en ese momento cogía impulso, el exprimer ministro británico Tony Blair planteó, en una entrevista concedida a Sky News, que realizar test masivos a una proporción significativa de la población británica («prácticamente a todo el mundo») era un paso fundamental para luchar contra la enfermedad. La reacción en Twitter fue de lo más polarizada. A algunos les parecía una sugerencia muy sensata. Otros, que no desaprovecharon la ocasión para llamar a Tony Blair «criminal de guerra» por no haber llevado a cabo las diligencias debidas (según lo veían ellos) antes de poner en peligro las vidas de los soldados británicos durante la campaña «injusta» e «ilegal» en Irak en 2003, la consideraron absurda, y alguien llegó a lanzar una petición para prohibirle emitir más afirmaciones sobre la materia.

Con una opinión tan dividida en dos mitades, es fácil ver qué ocurrió. Los criterios «periféricos» de la lealtad y la desafección política sobre Irak acapararon de inmediato la atención y desplazaron el foco de la cuestión fundamental, que era combatir la COVID-19. Una vez que la atención se había centrado firmemente en Blair y no en el virus, sus comentarios se juzgaban no en relación con su contenido ni con el hecho de que tuvieran sentido o fueran factibles. Se juzgaban en relación con la fuente [4].

Una o dos semanas después de la entrevista de Sky News, el día en que sir Keir Starmer se convertía en el nuevo líder del Partido Laborista, le comenté a Tony que, en política, las cosas siempre han sido así. En lugar de abrir un grifo para llenar el vaso, hay personas que prefieren recurrir a un cañón de agua. Sus palabras, sinceras pero filosóficas, ofrecen un resumen de algo que es general:

—En política siempre ha habido un nivel muy elevado de crítica, y a menudo de maltrato hacia aquellos con quienes discrepamos —me dijo—. La política es controversia. El gobierno es increíblemente duro. Cuando decides, divides. Complacer a todo el mundo en todo momento ni es posible ni es deseable. Así pues, nada de todo esto es nuevo. Fíjate si no en los maltratos cometidos contra Abraham Lincoln y Winston Churchill, al menos en las décadas de 1920 y 1930.

»Pero lo que es nuevo es una cultura en la que el declive de la deferencia y el surgimiento de los medios de comunicación se traduce en que el escrutinio, tanto el que es justo como el que no lo es, resulta mucho más salvaje y menos comprensivo que los desafíos reales a los que se enfrenta la vida política; y, por encima de todo, ahora tenemos el advenimiento de las redes sociales. Estas, literalmente, transforman el contexto en que tiene lugar la crítica y el maltrato derivado de ella. Todo el mundo tiene una opinión. Ahora todo el mundo dispone de una plataforma donde expresarla. Y esta se basa en el impacto. Cuanto más extrema, cuanto más en blanco y negro, más impacta. Aunque sea menos racional.

»La buena noticia es que el público, a pesar de todo, entiende que este nuevo mundo no es una guía para el mundo real. El político o, de hecho, cualquiera que tenga proyección pública, ha de tolerar lo que en realidad no debería tolerarse. Pero si eres capaz de aceptar eso, sigue existiendo un mercado para el debate razonable y

el intercambio de ideas.

»La mayoría de la gente es educada con la discrepancia. No salen con ánimo de polarizar. Los que sí lo hacen obtendrán la publicidad a la que aspiran. Pero la mayoría silenciosa de los razonables son el mejor antídoto. Y simplemente hay que tener carácter y resiliencia para saberlo y sobreponerse a la paliza sin regodearse en ella. Aunque es más fácil decirlo que hacerlo.

Está claro que la extraña magia de la acentuación no se ha perdido para aquellos que trabajan en la industria publicitaria. El establecimiento de marcas, y la consiguiente gestión de marcas, son clave para el éxito en el mercado. Una buena marca no es solo una etiqueta. Es una experiencia. Una experiencia que a veces nos afecta sin que lo sepamos. Volviendo al color, por ejemplo, hace varios años, una entidad dedicada a la investigación de mercado experimentó con distintos tonos para el fondo de latas de 7-Up. Algunas eran más amarillas. Otras, más verdes. Al poco tiempo, los teléfonos de las oficinas centrales echaban humo. Los que habían comprado las latas amarillas se quejaban de un sabor raro, «como a limón», mientras que los que habían adquirido las más verdes denunciaban que el refresco sabía demasiado a lima.

Pero es cuando nos centramos en la gente y en los efectos que la categorización y la acentuación ejercen en las relaciones que mantenemos los unos con los otros, cuando los nubarrones de tormenta empiezan a formarse. Porque, independientemente de la naturaleza de la dimensión focal sobre la que formulemos nuestros juicios a otros (una aptitud en concreto, una habilidad o un conjunto de destrezas, por ejemplo), los criterios periféricos de la pertenencia a una categoría (el estatus socioeconómico, la inclinación religiosa, la afiliación política, la orientación sexual, el género, la raza, lo que sea) se enredan en las raíces de nuestros procesos sociocognitivos como trepadoras psicológicas. Presuponemos. Anticipamos conclusiones. Completamos los vacíos. Obtenemos —tal como pretendía la evolución que hiciéramos— la máxima información a partir del mínimo esfuerzo cognitivo. Dicho en pocas palabras: empezamos a estereotipar.

Es algo que no debería sorprender. Desde que los cerebros

grandes empezaron a ocupar el lugar de los grandes músculos, las piernas rápidas y los dientes afilados, la selección natural, como vimos en el capítulo 10, tomó la decisión eternamente vinculante de obligarnos a estar en grupo. Y en cuanto esa propensión a formar bandas se sobreimpresionó a nuestra capacidad preestablecida de categorizar, de dividir el mundo en pedazos asumibles de datos óptimamente codificables y máximamente informativos, empezamos a meternos en unos líos muy serios. El «nosotros versus ellos» se convirtió en un representante del «bien versus mal».

Y no solo empezamos a estereotipar, sino que, además, empezamos a denigrar. Hasta qué punto, con qué grado de exigencia, la selección natural consiguió instalar nuestros circuitos tribales, y con qué facilidad y falta de esfuerzo sus interruptores tramposos se activan, son cosas que ya tratamos cuando vimos a los Dartmouth Indians y a los Princeton Tigers darse patadas y enfrentarse los unos con los otros en la década de 1950. Después aprendimos algo más: que eso de que «lo que nosotros hacemos está bien y lo que hacen ellos está mal» incluye una heurística moral tan poderosa que no solo influye en lo que pensamos, sino también en lo que vemos.

Las pruebas de ese vínculo entre lo colectivo y lo correctivo ahora están bien establecidas; tanto es así, que los expertos que trabajan en el campo de la formación de creencias —los que estudian los medios cognitivos y psicológicos precisos mediante los cuales llegamos a nuestras actitudes y opiniones— aceptan unánimemente que, de manera reiterada, percibimos el grupo con el que nos identificamos no solo como más agradable, más cálido y, por lo general, más aceptable que aquellos grupos a los que vemos como diferentes, sino también más inteligente, más listo y más en contacto con la realidad. Es decir, que no es solo que nos guste más; es que confiamos más en él.

Hace unos años, a principios de la década de 1990, Dominic Abrams, profesor de psicología social y director del Centro para el Estudio de Procesos Grupales de la Universidad de Kent, dirigió un experimento endiabladamente elegante que captaba muy bien ese fenómeno. Abrams empezaba presentando una ilusión óptica clásica, la del llamado «efecto autocinético», a un grupo de seis participantes, en una sala totalmente oscura. Dicha ilusión no es

nada complicada, pero sí muy potente. Durante un periodo de unos quince segundos, un punto de luz inmóvil parece oscilar aleatoriamente delante del observador, envuelta en ese fondo de total negrura.

La misión de los participantes era fácil. En una serie de intentos, debían estimar, en voz alta, la mayor distancia a la que creían que el punto de luz había viajado respecto de su posición original.

Pero la cosa tenía truco.

La mitad de los participantes eran cómplices. Abrams les había pedido que aumentaran en cinco centímetros las valoraciones de los participantes reales. Y eso no era todo. Además, Abrams también había manipulado sutilmente las identidades sociales de algunos de aquellos agentes secretos para que guardaran un parecido mayor o menor con las de los verdaderos participantes.

La pregunta que se formulaba era simple: la atracción de pertenecer al grupo, ¿haría que los participantes aumentaran sus estimaciones para que concordaran con las de aquellos infiltrados que creían que eran más parecidos a ellos?

La respuesta resultó igual de simple.

Sí.

Los resultados revelaron que cuanta mayor disparidad percibían los participantes respecto de los «señuelos» —cuanto más parecían pertenecer a grupos sociales distintos—, mayor era la discrepancia en sus estimaciones. En cambio, cuanta mayor similitud percibían, más proximidad se daba entre sus respectivos juicios.

El mensaje final era claro: los que están con nosotros tienen razón y los que están contra nosotros se equivocan. Y no solo eso, sino que los que son más como «nosotros» tienen más razón y los que son más como «ellos» más se alejan de lo acertado.

NO ES EL FIN DEL MUNDO

—Están los hechos, y después está la verdad —solía decir uno de mis viejos profesores.

En una ocasión le pregunté cuál era la diferencia.

—Es un hecho que un tomate es una fruta —me dijo—. Pero la verdad es que no lo incluirías en una macedonia.

Si os gustan las citas motivacionales y los paneles inspiradores, bien podríais tener la impresión de que, en el póquer existencial de la vida, una pareja de verdades puede derrotar a una escalera de hechos. Pero a la vista del espectáculo de luces y sonidos de Abrams en esa sala oscura, quizá os lo replanteéis. Ese estudio crea una cámara de realidad subjetiva, alucinatoria, en la que los productos de lo real y lo irreal se confunden sin costuras en un festín valorativo, quimérico y luminiscente de identidades que compiten y se solapan.

Lo que veo… es lo que soy… es lo que somos.

El hecho del asunto es que la luz no se movía. Cualquier cambio en su posición era meramente una ilusión óptica. La percepción del movimiento siempre se da en relación con un punto fijo de referencia y, dado que todos esos puntos quedaban automáticamente excluidos por la oscuridad, el locus tridimensional de cualquier elemento dado en un momento concreto debía haber permanecido necesariamente indefinido.

Pero las verdades eran otra cosa. La luz se desplazaba. A veces —Verdad 1— bastante, para aquellos participantes que se identificaban con los aprendices de brujo; a veces —Verdad 2— no tanto, para aquellos que tenían menos en común.

Solo puede haber un conjunto de hechos, pero puede haber un número cualquiera de verdades. ¿Añadiríais tomates a una macedonia? Yo tampoco. Pero seguro que todos conocemos a alguien que sí lo haría.

Y para todos los que vais un paso por delante de mí, os digo desde ya que existe una diferencia fundamental, evidente y bastante importante entre ese estudio fuertemente controlado, cuidadosamente orquestado, y la vida real. Y aquí es donde las cosas empiezan a ponerse interesantes. En la vida real estamos expuestos a los hechos. Una vez que hemos tomado nuestras decisiones y nos hemos comprometido con los resultados, tenemos la oportunidad de repensar nuestras posiciones, de revaluar y modificar nuestras opiniones.

Pero en ese estudio las cosas no eran así. El foco principal de Abrams estaba en las variaciones subjetivas de la verdad (en saber hasta dónde se había alejado el punto de luz con respecto a su posición inicial), no en las variaciones subjetivas del hecho (si se

había movido o no). Antes de expresar sus estimaciones, ninguno de los participantes tenía la menor idea de que allí no había ocurrido nada; de que la luz, en realidad, había permanecido estática. Cuando terminó el experimento, tampoco tuvieron la oportunidad de reconsiderar sus respuestas a la vista de ese simple detalle. El estudio solo tenía que ver con la verdad. No con los hechos ni con el modo en que estos pueden incidir en la verdad. Solo en la verdad en ausencia de hechos. La vida real tiene que ver con ambas cosas.

Sí, claro, cambiar de opinión a la vista de nuevas informaciones podría parecer algo sensato. Pero con frecuencia no nos mostramos tan sensatos. Muchas veces recorremos un camino distinto, más lento, más congestionado y menos directo. Nos empecinamos; nos aferramos a nuestras convicciones, las apretamos con fuerza al pecho, como niños en una juguetería que se niegan a soltar un objeto que de pronto tiene que ser suyo y que sus padres les piden que dejen en su sitio. Cuando nuestros sentimientos caducan, lo mejor que podemos hacer es tirarlos a la basura. Reponer los estantes de creencias con productos frescos, saludables, cognitivamente nutritivos. Pero no lo hacemos. O, en todo caso, no con la regularidad con que deberíamos. Lo que hacemos es almacenarlos en tarros y dejarlos al fondo de los armarios del pensamiento, donde nos molestan y ocupan un valioso espacio de razonamiento.

Los encurtimos y los preservamos en verdad.

Sobre la cuestión de la caducidad, he aquí cómo —y por qué— funciona.

En la década de 1950, al psicólogo social estadounidense Leon Festinger le intrigó la lectura de un artículo que había encontrado en su periódico local. Una secta apocalíptica radicada en Chicago, que se hacía llamar Los Buscadores (*Seekers*), había lanzado una profecía desaconsejable por lo precisa. Como ocurre con todas esas muestras compasivas, bienintencionadas y apocalípticas, la predicción resultaba intrigante, si bien un pelín chulesca y engreída. Al filo de la medianoche del 21 de diciembre de 1954, según revelación de aquellos pocos iluminados, el mundo sería destruido por un diluvio divino, un cataclismo del que ellos serían los únicos supervivientes, a los que un platillo volante construido a medida llevaría a un lugar seguro, secreto, en algún punto del cosmos.

Festinger y sus colegas se dijeron que muy bien, que tal vez ellos no hubieran recibido la invitación porque se había extraviado en Correos. Pero ¿y si lo absolutamente impensable ocurría?

Pues no pasaría nada.

¿Y si, por más ridículo que pareciera, la profecía no se materializaba?

Para aumentar la apuesta y hacer que las cosas se pusieran más interesantes —después de todo, aquello solo era el fin del mundo—, Festinger, un experto en dinámica de grupos, optó por hacer pública una desconcertante predicción propia. Si, a la hora señalada del 21 de diciembre, la caballería intergaláctica no hacía acto de presencia, la fidelidad a la secta y el apoyo a la líder de esta —un ama de casa de Chicago llamada Dorothy Martin— no solo no desaparecerían, dejando al resto del cosmos sano y salvo, sino que se fortalecerían.

Festinger planteaba que la razón de ello tenía que ver con nuestra necesidad de autenticidad, con nuestro deseo de ser «fieles a nosotros mismos». O, más concretamente, con la propensión evolucionada de nuestro cerebro de asegurar que actuamos de una manera razonable y racional, proporcional a nuestras creencias. Y señalaba que, si no lo hacíamos, no conseguíamos mantener un sentido del yo coherente y no podíamos predecir el comportamiento de otros.

A tal fin, proseguía Festinger, siempre que estamos atrapados, por la razón que sea, en una situación comprometida en la que nuestras acciones están en pugna con nuestras creencias, el aire de nuestro cerebro se vuelve más denso por la tensión psicológica —un frente frío de cálculos enfrentados que el psicólogo llamó «disonancia cognitiva»— y nos sentimos impulsados a dispersarlo a través de un realineamiento mental: restaurando, por una parte, el equilibrio entre nuestras actitudes y nuestras creencias, y, por otra, nuestras decisiones divergentes y nuestros esfuerzos contradictorios consigo mismos.

A veces, claro está, lo hacemos simplemente mediante el acto de cambiar de opinión. A veces, si la cosa no es trascendental, no nos importa lo más mínimo revisar lo que hemos hecho, repasar nuestro comportamiento a la luz de las evidencias adicionales. Para ilustrarlo, imaginad que compráis un abrigo en una tienda, os lo

lleváis a casa y, al verlo mejor, llegáis a la conclusión de que no os gusta. El comercio en cuestión tiene una política de devoluciones clara, práctica. ¿Qué hacéis? Muy sencillo. Devolvéis la prenda al punto de venta y, o bien optáis por compraros otra o pedís que os reembolsen el dinero. La tensión entre el hecho/comportamiento (comprar un abrigo) y la creencia/actitud (no me gusta) queda resuelta. La disonancia cognitiva se elimina.

De manera parecida, con una cuestión como el Brexit, si resultara que habéis votado a favor de abandonar la Unión Europea pero no estuvierais tan comprometidos en vuestras opiniones sobre, pongamos por caso, la inmigración como en un primer momento pudiera parecer y, de hecho, pudierais replanteároslo, entonces bien podrían haberos convencido con una versión de un argumento llamado de «control versus corte[5]» y, en condiciones de igualdad, haber decidido, en un segundo referéndum, votar a favor de la permanencia en la UE.

Pero el problema, como deducía Festinger, es que no siempre resulta fácil remodelar el propio comportamiento, bien por razones puramente prácticas, bien por razones que tienen que ver con unas motivaciones a menudo muy arraigadas y con frecuencia inextricables que pueden preceder y subyacer a nuestros actos. Y lo que ocurre en ese caso es interesante. Si ya no existe la oportunidad de «retrasar el reloj» o de «hacer tabla rasa», más que remodelar nuestro comportamiento, lo que hacemos es redoblar nuestras creencias. Y en lugar de emprender un camino distinto, justificamos el camino en el que nos encontramos.

Ese es precisamente el destino que recayó sobre la zorra epónima en la exquisita fábula de Esopo *La zorra y las uvas*, escrita hace unos dos mil años antes de que Festinger se topara con la secta de Los Buscadores. Se trata de un cuento que mejoraría las páginas de cualquier libro de texto sobre psicología. Atacada por el hambre, una zorra dedica un tiempo y unas energías considerables a alcanzar un racimo de uvas que cuelga, apenas fuera de su alcance, de una parra situada justo por encima de su cabeza, pero por más que lo intenta, sus esfuerzos son en vano. Mientras se retira, derrotada, se convence a sí misma, en retrospectiva, de que en realidad no quiere esas uvas. «¡Ah! Todavía estáis verdes —proclama—. No necesito uvas amargas».

Es un sentimiento conocido. Imaginad, por ejemplo, que en el caso del abrigo, resulta que la tienda no acepta devoluciones y acabáis teniendo que quedaros con la prenda. En ese caso, la única posibilidad a vuestro alcance para reconciliar el hecho de que lo comprasteis con la creencia/actitud de que ya no os gusta, y de erradicar la disonancia resultante, es modificar de algún modo lo que sentís en relación con esa prenda. «Aceptar» que os gusta. Llegar a la conclusión de que, después de todo, no está tan mal. ¡Que de hecho es el abrigo que estabais buscando!

De modo similar, en el ejemplo del Brexit, si vuestras opiniones en relación con el impacto negativo de la inmigración y los efectos perniciosos de la pertenencia a la UE estuvieran profundamente arraigadas y si fuerais, pongamos por caso, bien conocidos entre los que os rodean por defender esas opiniones —es posible incluso que hayáis hecho campaña sobre el tema en vuestro barrio— entonces, una vez más, cuando os enfrentáis a un conjunto de hechos incontrovertibles que apuntan en dirección contraria, la opción más fácil a vuestro alcance para mantener el equilibrio entre vuestro comportamiento (apoyar el Brexit), por una parte, y vuestras creencias (salir de la UE permitirá que el Reino Unido reduzca la inmigración y «recupere el control»), por otra, habría sido descartar y desacreditar la información recién adquirida y, a la vez, reforzar la posición que ya manteníais.

Podríais, por ejemplo, haber indicado que aunque quienes encabezaban la campaña en favor del Brexit nunca prometieron reducir el número de ciudadanos de otros países que podrían entrar en el Reino Unido, controlar el flujo de migrantes, sin duda, equivalía a lo mismo, y que, por inferencia, el consenso era que la «inmigración masiva» planteaba una amenaza para el tejido de la sociedad británica.

Simultáneamente, para apuntalar vuestro compromiso con el Brexit, también podríais plantear una serie de otros «beneficios» percibidos de la salida de Gran Bretaña de la Unión Europea: inmunidad, por ejemplo, ante una legislación excesivamente prescriptiva que, con abundante pomposidad e indudable regularidad, llegaba desde Bruselas cruzando el canal de la Mancha («Los plátanos no pueden ser demasiado curvos», «Las ciruelas no son laxantes», «Los huevos no pueden venderse por docenas»), así

como la perspectiva de una mayor libertad económica para cerrar tratos más sólidos y ágiles con otros países.

El enredo es tan endiablado como absurdo. Cuanto más comprometido está uno con su propio argumento, mayor es la inversión psicológica que ha realizado en dicha postura y, por tanto, mayor es la probabilidad de que el aporte de pruebas que entren en conflicto con él consiga el efecto contrario al originalmente esperado; mayores son las posibilidades de que, lejos de propiciar ese cambio de opinión esperado, refuerce, de hecho, esa opinión y lleve a quien la defiende a una postura de mayor intransigencia [6].

Eso fue, tal como Leon Festinger había predicho, exactamente lo que ocurrió con Los Buscadores, que, bajo la experta guía espiritual de Dorothy Martin, anunciaron el pronóstico de que el mundo acabaría a causa del volcado divino de un gigantesco y cosmológico cubo de agua helada.

Y no fue así.

Pero ¿acaso los miembros de la secta se retiraron a las sombras, cubiertos de ignominia, rencor y arrepentimiento? Pues no, claramente no lo hicieron. Y con un buen motivo. Las sombras que los aguardaban eran, de hecho, muy sombrías. Muchos de ellos habían aportado grandes sumas de dinero a la empresa. Algunos habían vendido casas. Otros habían dejado trabajos respetables y bien remunerados. Y también hubo relaciones de pareja rotas.

Los acólitos de Dorothy Martin, sencillamente, tenían demasiado que perder si sucumbían a la conclusión de que, de hecho, se habían equivocado hasta el fondo. De modo que no lo admitieron. Lo que ocurrió fue que los «hechos» se integraron en un relato orgánico que, sobre la marcha, convertía las creencias y las acciones engañosas del grupo en un tapiz esplendorosamente maquiavélico de intenciones divinas. Cuando el «Uber» intergaláctico no se presentó a la hora undécima acordada para salvarlos de la destrucción inminente, Martin, en un giro de guion tan oportuno que había de ser sobrenatural, recibió un mensaje a través de la escritura automática. Tal era la cantidad de luz que su pequeño grupo había esparcido por todo el mundo (guardando vigilia por las noches) que Dios, en su misericordia, había suspendido el evento en su totalidad. Había concedido una demora de ejecución. Y no solo eso, sino que, en marcado contraste con el estricto veto a los medios

de comunicación que el grupo había autoimpuesto antes de la anunciada catástrofe cosmológica, una vez que el desastre se evitó y el Todopoderoso fue aplacado, el grupo empezó a hacer proselitismo como si le fuera la vida en ello. Que de hecho es lo que ocurría, en muchos sentidos.

Tal era la disonancia entre una realidad cruda, objetiva, sin refinar, y unos actos personales también crudos, subjetivos y erróneos —y tal había sido la magnitud del compromiso económico, emocional y psicológico que aquellos augures habían dedicado a sus ensoñaciones—, que la única manera que tenían de volver a ponerse en marcha era transitando por el mismo carril.

Identidad bajo presión

Desde que Leon Festinger desveló su teoría de la disonancia cognitiva hace más de medio siglo, sus avistamientos han sido frecuentes. Fumadores empedernidos ignoran pruebas concluyentes de que su hábito es una de las causas principales del cáncer por considerarlas, o bien «ambiguas», o bien «no demostradas», mientras que, en todo el mundo, los que se someten a dietas de adelgazamiento son tan conocidos por lo ingenioso de sus excusas para incumplirlas («Es bueno saltársela de vez en cuando», «Haré media hora más de gimnasia», «El contenido de azúcar no es tan elevado»…) como por su voluntad de hierro para erradicar michelines y cartucheras.

Incluso el Brexit entra en este juego. Seis meses después de que el Reino Unido optara por abandonar la Unión Europea, la CNN encargó una encuesta a los votantes británicos para saber qué ocurriría si pudieran volver atrás y se celebrara de nuevo el referéndum. Los resultados, por decir poco, fueron ilustrativos, y se alinean con los que Festinger habría podido anticipar. A pesar de la caída del valor de la libra, a pesar de las acusaciones de que el gobierno británico no había sido capaz de diseñar un plan de retirada claro, a pesar de los comentarios despectivos de los partidarios de permanecer en la UE, según los cuales el Reino Unido había sido arrancado de Europa a causa de una marea nacionalista de paranoia y de charlatanería hueca y populista, y a pesar de que

casi la mitad de los que participaron en la encuesta eran plenamente conscientes de que la decisión iba a perjudicarlos económicamente —o, dicho de otro modo, en consonancia con lo que Festinger habría afirmado, a causa de todo ello—, la opción del Brexit volvió a ganar. De todos los encuestados, el 47 por ciento respondieron que votarían a favor del Brexit, el 45 por ciento respondieron que votarían a favor de la permanencia en la UE y el 8 por ciento restante se declararon indecisos [7].

Si no puedes retrasar el reloj [8], entonces, como demostraron de manera bastante admirable Dorothy Martin y su extraño círculo de forajidos adivinos, a veces ya no puedes dar media vuelta.

Con todo, de un tiempo a esta parte, las cosas han empezado a cambiar; ha empezado a verse un cambio significativo y omnipresente en la manera y los medios con los que nos enfrentamos a la disonancia cognitiva. Tradicionalmente, como hemos visto, cuando nos enfrentamos a pruebas que contradicen nuestras creencias y albergamos un interés significativo por mantener esas creencias, buscar pepitas de verdad en abundantes caudales de hechos (es decir, interpretar los hechos para que estos se alineen con lo que pensamos) ha sido el método al que hemos recurrido para preservar cierto sentido de la identidad, una impresión fuerte y estable de lo que «realmente somos».

No obstante, en los últimos años, una solución alternativa ha ido ganando fuerza. Sí, como baluartes de la creencia y guardianes del valor y los principios, la refutación, la disensión y la negación siempre nos han servido. Pero menear la cabeza y negar de plano los hechos marca un nuevo despegue en nuestra búsqueda de la coherencia cognitiva, en nuestro deseo de mantener una clara, coherente y válida sensación del yo. Se trata de algo grave que anuncia el advenimiento de un mundo nuevo de negacionismo partidista, de «posverdad». Y con él se da, claro está, el surgimiento de las *fake news*, las noticias falsas. La realidad, en tanto que bien público, era, consecuentemente, de propiedad pública. Los hechos eran los mismos para todos nosotros. Pero corte de voz a corte de voz, clic a clic, los hechos se van privatizando. Lo que es mío es tuyo y lo que es tuyo es mío… siempre que estemos en el mismo bando, siempre que formemos parte de la misma tribu ideológica.

Quizá no sorprenda que, dados sus cameos ocasionales en las

sombrías y laberínticas tramas argumentales de la gobernanza y la política globales, se haya escrito bastante últimamente sobre la aparición de valores relacionados con la posverdad [9]. Ocupan un puesto destacado en el orden del día los comentarios de advertencia que se oyen en relación con la fragmentación en internet de medios de comunicación tradicionalmente más centralizados, y claramente más respetados; el desarrollo de una economía de la atención caracterizada por una sobrecarga de información y una menor oportunidad de evaluar críticamente el contenido; sesgos categóricos permanentes en *neuromarketing, microtargeting* y en los algoritmos de los motores de búsqueda y las redes sociales que distribuyen y hacen circular ese contenido no sobre la base de la veracidad, sino a demanda y preferencia del usuario; así como la proliferación, en todas las variantes de medios de comunicación, de escándalos, propaganda, falsedades y plagios combinados con un cambio general en la ética editorial en favor del sensacionalismo, el amarillismo, las noticias superficiales y la mezcla de información y entretenimiento. En los últimos años se ha identificado que todos esos factores, o su combinación, son los heraldos culturales y sociales de una era de la posverdad.

Y con razón. Mientras que, por una parte, es sin duda acertado afirmar que incluso con la mejor voluntad del mundo la mayoría de nosotros buscaremos una justificación para desacreditar lo que escogemos a fin de idear un pretexto para hacer lo que nos place —antivacunas, negacionistas del cambio climático y teorizadores de la conspiración del 11-S, tomad nota—, no es menos cierto que clicar, arrastrar y pulsar en las pantallas de los móviles son cosas que han hecho que resulte mucho más fácil que nunca no solo aplicar la brocha gorda a los hechos, sino borrarlos por completo aplicándoles una capa de pintura. Hacer ver que no existen. Ahora no. Antes tampoco. Nunca.

Pero a mí me parece que hay algo más, otro factor que contribuye a esa oleada de negacionismo, noticias falsas y aumento de la objetividad subjetiva y que tiene que ver más con cuestiones de identidad que con las de la ofuscación online o con el hambre de superficialidad y sensacionalismo. Se trata de una consideración más profunda que nos devuelve de lleno a lo que comentaba Piers Morgan sobre los grupos y el principio de acentuación. A que la

presencia de una línea o una frontera no solo crea diferencias, sino que las exagera.

Consideremos, como vimos en el capítulo 10, la destacada contribución del psicólogo social Henri Tajfel al progreso del conocimiento humano: cómo lograr que un grupo de personas que no se habían visto nunca se caigan mal. La solución, según descubrió, era extraordinariamente sencilla: las divides en dos grupos arbitrarios (el grupo rojo versus el grupo azul, los guerreros versus los halcones, los que estiman a la baja versus los que estiman al alza… da igual cómo los llames) y les das tiempo para que traben relación. Al poco, todos los individuos empezarán a mostrar preferencia hacia los miembros de su grupo y antagonismo hacia los miembros del otro. Nuestra necesidad de afiliación está tan arraigada en nuestro cerebro que incluso los denominados «grupos mínimos» tienen el poder de volvernos leales.

Ni que decir tiene que hoy en día, con la proliferación de los *hashtags*, los foros online y las redes sociales, los grupos mínimos tienen la costumbre de aparecer por todas partes, y nuestras teclas de la lealtad grupal, altamente sensibles, están siendo pulsadas constantemente. A menudo, el pegamento psicológico que mantiene unidos a esos grupos es la antipatía o el desagrado hacia una causa, un individuo o una ideología específicos.

Pero incluso en los casos en los que eso no es así, hay algo que queda fuera de toda duda: en la actualidad coexisten más grupos que en ningún otro momento de la historia. Lo que significa que la identidad de grupo nunca ha sido tan destacada, tan importante, ni ha estado más sometida a presión que ahora, ni se ha percibido tanto como ahora que está amenazada.

«La identidad social radica en la diferencia —observó el filósofo y antropólogo francés Pierre Bourdieu en su obra *La distinción*, de 1979—, y la diferencia se afirma contra lo que está más cerca, que representa la mayor amenaza».

Esa diferencia, ese sentido de la identidad, puede surgir en cualquier parte. Y nada como una línea divisoria para desencadenarla.

Tomemos, meramente a modo de ejemplo, el servicio de música en *streaming* Spotify. En el momento de redactar estas líneas, Spotify cuenta con 4000 categorías y subcategorías online de

música que van desde el Nintendocore, un género descrito solo por la suma de tonadas machaconas, enervantes, turbias, de músicas de videojuegos de la vieja escuela, hasta el Pornogrind, un subgénero extremo del Grindcore (una fusión convulsiva de death metal crudo, sierra radial y hardcore punk retorcido).

Ya os hacéis una idea. Los seres humanos funcionamos con la diferencia. Aunque un ordenador puede tener dificultades para sistematizar y codificar una distinción clara entre lo que, a todos los efectos, son básicamente formas de música intercambiables, el resto de nosotros parecemos empeñados en captarlas. Un buen ejemplo de ello: los géneros Straight Edge Vegano versus Hatecore, un par de géneros musicalmente monocigóticos que al no iniciado le parecería que comparten el cien por cien de su ADN sonoro. Pero no. Si no estás para nada familiarizado con las categorías, te costaría distinguirlos. Pero así como los padres de unos gemelos idénticos, los dos grupos opuestos de aficionados recalcitrantes estarían encantados de explayarse a gusto sobre sus rasgos distintivos fundamentales. Ese pronunciado hoyuelo de la percusión, ese putrefacto lunar lírico.

Se trata de un problema fundamental que nosotros, en tanto que criaturas sociales, nos encontramos cada vez más a menudo, a medida que el tirón gravitacional de internet nos une de una manera cada vez más compacta: la sobrecompartimentación del espacio identitario y la consiguiente «ansiedad de identidad» que acompañará, inevitablemente, esa superpoblación categórica. Dividimos no tanto para conquistar como para coincidir. Etiquetamos nuestras camas y a continuación nos tendemos en ellas, y encima con compañeros de cama como nosotros, que consienten y que buscan unos lechos categóricos similares.

Y cuanto más matizada y específica sea esa manera de crear marcas —cuanto más finas sean las líneas, cuanto menor sea la distancia, cuanto mayor sea la proximidad entre nosotros en el poco y competitivo espacio del estante de la identidad propia colectiva—, más se potenciará ese sentido de la identidad que tendremos y mayor será nuestro deseo y nuestra determinación de mantenerla. Más que adaptarnos a las costumbres y normas de la sociedad, incluso si, de manera bastante clara, estamos en franca minoría, optamos por hacer lo contrario: rogamos a la sociedad que se

adecúe a nosotros.

En octubre de 2018, los alumnos de la Universidad de Manchester votaron a favor de vetar los aplausos y sustituirlos por su equivalente en el lenguaje de signos británico, equivalente a lo que en inglés se conoce como *silent jazz hands* o «aplauso silencioso», a fin de demostrar una mayor inclusividad ante personas con autismo, problemas sensoriales o sordera.

Un año después, los alumnos de la Universidad de Oxford siguieron el mismo camino. En noviembre de 2019, el sindicato de actores Equity emitió nuevas directrices para dejar de usar la expresión *Ladies and Gentlemen* (damas y caballeros) de los teatros en favor de una terminología neutra en cuanto a género, en un intento de ser más inclusivos con los miembros trans tanto del público como de los repartos. Un mes después, en diciembre, los directivos de easyJet hicieron lo mismo en sus vuelos después de que la aerolínea fuera acusada de transfóbica por un usuario de Twitter. «Querido @easyjet, ¿están de algún modo compitiendo para ver cuántas veces son capaces de reforzar el género binario?», escribió Andi Fugard, conferenciante que se especializa en métodos de investigación para las ciencias sociales en el Birkbeck College de la Universidad de Londres. «“Damas y caballeros, chicos y chicas”, perfumes estrictamente segregados, una vez más, por lo del “damas y caballeros”. Incluyamos también un poco de señor/señora. Una organización tan grande como la suya tiene que poder hacerlo mejor». En cuestión de veinticuatro horas, easyJet había aceptado las sugerencias de Fugard y desde entonces han emitido directrices tanto a los pilotos como a la tripulación de cabina para que sean más «inclusivos y acogedores».

La identidad tiene cada vez más demanda, más que en cualquier otro momento de la historia. Hay que defenderla y luchar por ella por lo que es.

Para que podamos fijarnos mejor en esa relación compleja y conflictiva entre la presión a la identidad y la autodefensa de la identidad, regresemos al tema de la música. Imagina que eres una nota en un instrumento musical, pongamos por caso una guitarra, o un violín o un arpa: do, re, mi, fa, sol, la o si. Regresa por un instante a ese momento, a esa época de tu historia evolutiva en la que fuiste tocada (o frotada o punteada o pellizcada) a partir del

espacio sonoro infinitamente continuo de la posibilidad tonal y se te otorgó tu etiqueta acústica, digamos, por seguir con el ejemplo, re. Seguramente te sentirías bastante a gusto en tu piel única, pentatónica. Tenías a do a un lado y a mi en el otro, pero existía bastante latitud sonora entre vosotras, suficiente espacio armónico para moveros, para que te sintieras relativamente segura en tu identidad discreta, gradual. No tenías que luchar para que se te oyera. La gente sabía cómo sonaba la nota do. Y sabía cómo sonaba mi. Y las dos sonaban diferentes a ti.

Pero entonces llegaron los sostenidos y los bemoles. Los semitonos. Y con ellos, la diversidad diatónica: el do sostenido metido entre tú y el do, por una parte, y el mi bemol instalado entre tú y el mi, por otra. De pronto empiezas a inquietarte. Esos recién llegados están demasiado cerca para tu gusto, piensas. Se están metiendo en mi terreno. La angustia sonora empieza a hacer mella. ¿Todavía destaco tanto como me gustaría? ¿La gente sigue reconociéndome al instante en cuanto me tocan?

Voy a tener que concentrarme mucho más que antes para ser re, piensas. Ahora que esos intrusos han aparecido en escena, tengo que recorrer mi frecuencia particular con más cuidado.

Y entonces… ¡desastre! Hay rumores de la aparición de cuartos de tono. Se comenta que existe una tribu nueva, rara, de notas exóticas, indígenas, que circulan por Oriente Próximo y por las medinas de la península Arábiga y que no se identifican ni con las sostenidas ni con las bemoles ni con las mayores como tú, sino con algo que está a medio camino. Ahora sí que estás preocupada. Te preguntas qué pasará si esos inmigrantes transarmónicos empiezan a venir hacia aquí. Mi herencia quedará destruida, barruntas. Como la de mis otras seis compañeras mayores. Tanto que hablaban de que había sitio para todas en la escala musical… Eso es absurdo. No lo hay. Tal como están las cosas ahora, ya estamos apretadas. No, esto ya ha llegado demasiado lejos. Nosotras, las mayores, tenemos que agruparnos y plantarnos. Lo que hagan las sostenidas y las bemoles es cosa suya, pero si son listas, nos apoyarán. Porque no nos olvidemos que fueron ellas las que empezaron…

¿Os suena?

En épocas recientes, notas similares han sonado en las noticias. Notas de categorización caótica, cacofónica. Las líneas se

desdibujan. Los límites se vuelven borrosos. El espacio, en la «escala» de la identidad personal, escasea y resulta más constreñido. En este momento, tal como hemos descubierto, existen más de setenta categorías de género en Facebook. Más de cuarenta opciones distintas de orientación sexual y romántica. Eso no es aceptar la escala de grises de la realidad; es trocear el blanco y negro óptimo en un blanco y negro mini, micro, subóptimo.

El año pasado, Anthony Ekundayo Lennon, un director de teatro blanco de cincuenta y cuatro años y de ascendencia irlandesa, se llevó una buena parte de los fondos del Arts Council, que ascienden a 400 000 libras esterlinas y se destinan a apoyar a actores de minorías étnicas, tras toda una vida de confusión sobre su identidad. (La piel cetrina de Lennon, su pelo afro y sus distintivos rasgos faciales le dan el aspecto, si no de ser negro, sí de ser de raza mixta).

«Todos en este planeta somos africanos —expuso Lennon—. Cada quien tiene que decidir si lo acepta o no. Hay personas que se llaman a sí mismas "cristianos renacidos". Yo prefiero llamarme a mí mismo "africano renacido"… Aunque soy blanco, de padres blancos, he pasado por las dificultades de un hombre negro, de un actor negro».

Y no está solo en esa manera de pensar. Hace dos años, un pensionista holandés de sesenta y nueve años que se identifica a sí mismo como una persona veinte años más joven después de que los médicos le dijeran que tiene el cuerpo de un hombre de cuarenta y cinco años, quiso modificar legalmente su edad para que coincidiera con la que indicaba su pasaporte biológico y, de ese modo, volver al trabajo y tener más éxito en la aplicación de citas Tinder.

«Las personas transgénero, actualmente, pueden cambiar el género en su partida de nacimiento —razona—, y, de la misma manera, debería haber sitio para un cambio de edad».

Sean cuales sean los aciertos y los desaciertos de estas cuestiones (y en realidad no importa de qué lado estés), hay una cosa clara. En el clima social actual de enjambre global, en el que unos canales de rápida proliferación sobre edad, género, etnicidad y orientación sexual inundan las ondas de la identidad y compiten por el espacio con las emisoras tradicionales, binarias, de hombre/mujer, blanco/negro, gay/hetero, joven/mediana edad/viejo, los puestos

fronterizos que desde los días de nuestros primeros antepasados habían apuntalado las diferencias entre nosotros se están volviendo más finos, más borrosos, más endebles a cada día que pasa. La amplitud de banda de la identidad se está estrechando. Y la perspectiva de interferencias de canales contiguos entre las frecuencias frágiles y fluctuantes del carácter, la personalidad y el yo es mayor que nunca.

Lo que significa que nos mostramos más protectores con nuestras frecuencias «radiofónicas», que nos hemos vuelto muy resistentes a la más mínima desviación a la izquierda o a la derecha del dial, que estamos muy atentos a mantener una calidad de señal fuerte. Lo cual, a su vez, quiere decir que cuando, como compradores sumisos ante el dilema de un abrigo que no se puede devolver, tenemos la opción, o bien de poner las manos en alto y renunciar a nuestras creencias («¿En qué diablos estaba pensando cuando compré esto?»), o bien de construir una verdad que haga concordar nuestras creencias con los hechos («¿Sabes una cosa? Pues la verdad es que no está tan mal»), no hacemos ninguna de las dos cosas. Admitir que estamos equivocados nunca ha sido uno de nuestros puntos fuertes. Y ahora la verdad también tiene un problema. Hasta el más mínimo codazo a este lado o al otro de las estructuras básicas, fundamentales, de nuestras creencias, incluso la más mínima desviación de nuestras rutas aéreas únicas, individuales, hacen que corramos el peligro de entrar en otro espacio aéreo de la identidad, que perdamos la orientación y, muy posiblemente, si el que lo ocupa ese espacio es hostil y tiene intención de tomar represalias, que seamos alcanzados y expulsados del cielo.

Así pues, ¿qué hacemos? Pues lo único que podemos hacer dadas las circunstancias. Mentimos. Negamos. Fingimos. A nosotros mismos. A otros. Al mundo. «Ideologizamos la información». No todos, pero sí una minoría nueva, bien establecida y que cada vez se expresa más. ¿Que tus creencias fundamentales sobre el cambio climático se ven amenazadas por un informe intergubernamental condenatorio sobre anomalías de temperatura, emisiones de CO_2 y aumento del nivel de los mares? ¿Que el coste de «cambiar el chip identitario» o de adaptar tu postura sobre el calentamiento global y los gases de efecto invernadero es demasiado alto para asumirlo?

No hay problema. Denunciamos el informe y los datos que contienen afirmando que son humo.

¿Que un control de armas más estricto no te gusta? No pasa nada. Rechazas los reportajes de los medios de comunicación sobre matanzas en escuelas por considerarlos noticias falsas. O, como mínimo, como algo orquestado por el gobierno como parte de una trama insidiosa y elaborada para socavar la Segunda Enmienda **[10]**.

Eso, como ya hemos visto, fue lo que ocurrió en el caso de la matanza que tuvo lugar en el instituto de secundaria Marjory Stoneman Douglas, en Florida. Y se trata de una reacción que no carece de estructura. Dirigida, entre otros, por el teórico de la conspiración de extrema derecha y presentador de radio estadounidense Alex Jones, lo mismo ocurrió después del tiroteo en la escuela de primaria Sandy Hook de Newton, Connecticut, en 2012, que acabó con la vida de veinte alumnos y seis trabajadores.

Vivimos en una época de interconexión sin precedentes, de autoexposición sin parangón y de un alcance público ilimitado en el que la creencia, la opinión y la ideología personal abarcan una parte de nuestras identidades sociales y cognitivas tan grande como nunca antes lo había sido. La perspicacia nos llega velada tras un personaje; la integridad, tras una imagen. Así pues, cuando nos enfrentamos a algo que supone un reto a nuestra manera de pensar y de actuar, no es tanto que nos defendamos a nosotros mismos como que defendamos a nuestro yo. Menospreciamos. Despreciamos. Desacreditamos. No pensamos como científicos que intentan resolver un enigma, sino como abogados agresivos que pretenden ganar un caso.

Si no podemos retroceder en el tiempo y conseguir que nos devuelvan nuestras creencias, si no podemos construir una verdad que haga que los hechos y las ficciones canten al unísono, optamos por la única opción a nuestro alcance que nos ayude a restaurar una sensación saludable de coherencia cognitiva interna, a mantener una relación equilibrada y coherente entre lo que pensamos y creemos, por una parte, y lo que decimos y hacemos, por otra. Sean cuales sean esos hechos. Sea cual sea la situación. Rechazamos. Falsificamos. Acusamos. Reivindicamos derechos fraudulentos sobre pequeños terrenos de una realidad que es de propiedad pública. Instalamos verjas y carteles de NO PASAR. Y los convertimos en

propiedad privada.

Baja a la realidad

Estoy sentado con Dominic Abrams, el cerebro psicológico que hay detrás del estudio de la ilusión óptica. Hace mucho tiempo, cuando yo era estudiante, Dominic fue mi mentor, y hemos mantenido el contacto a lo largo de los años. Hoy estamos parapetados en un café que queda cerca de la British Academy, junto al Mall de Londres, donde él ejerce de vicepresidente de la División de Ciencias Sociales. Le hablo de mi teoría de la disonancia cognitiva modificada, del sacrificio de los hechos en los altares de la identidad de precisión, y mientras lo hago, él se dedica a asentir sabiamente con la cabeza y a rascarse un poco la barbilla para darme a entender que sí, que es posible que haya dado con algo.

El problema es: ¿qué hacer al respecto? Si la realidad sigue fragmentándose en un campo de batalla balcanizado de microidentidades descaradas, totalitarias, entonces, a la larga, nada será real y todo será real. Acabaremos regresando al *1984*, con George Orwell, solo que por motivos totalmente distintos. Una realidad delegada, descentralizada, es tan mala como su equivalente autoritaria y estatalizada. Para que la realidad pueda volar, debe ser democrática.

—En el corazón del asunto subyace una paradoja gigantesca —explica Dominic—. Mayor que cualquiera de las que idearon los antiguos griegos. Somos criaturas sociales de manera inherente, y nuestra naturaleza social intrínseca nos empuja a comportarnos de maneras intrínsecamente antisociales. Para frenar la marea de esa revolución de la posverdad, para detener el desarrollo de la desinformación, las noticias falsas o como queramos llamarlo, debemos plantearnos por qué, para empezar, la gente se une a grupos; qué razones tenemos (siempre las hemos tenido) para venerar a este o a aquel dios, para apoyar a este o a aquel equipo, para votar a los demócratas o a los republicanos, a los conservadores o a los liberales.

»No han cambiado. Son los mismos desde hace siglos, milenios; se remontan a la prehistoria. Sí, necesitamos seguridad y estatus. Sí,

necesitamos pertenecer. Pero también necesitamos tener razón. O, como mínimo, convencernos a nosotros mismos de que tenemos razón. Que haya un número suficiente de personas a nuestro alrededor que piensan y sienten igual que nosotros para que nos dé la sensación de que nuestra percepción del mundo, nuestras actitudes y acciones, nuestras creencias y comportamiento, son respuestas ajustadas, virtuosas y apropiadas a la situación, sea la que sea.

»Por tanto, si somos capaces de encontrar, como sea, la manera de satisfacer esas necesidades, pero sin que eso desencadene lealtades partidistas, sin que se creen tensiones tribales, sin que, dicho en pocas palabras, cultivemos una mentalidad "nosotros-ellos", estaremos dando un paso en la dirección correcta.

Ciertamente, lo estaríamos dando. El problema, claro está, como le señalo yo respetuosamente, es que hasta hoy nadie lo ha conseguido. Nadie, en ningún momento de la historia, ha sido capaz de lograrlo. Porque el «nosotros-ellos» es más viejo que las montañas, más fuerte que el mar, tan fijado a su curso evolutivo como las estrellas al cielo. Quitarnos el «nosotros-ellos» sería como quitarle el calor al fuego o la humedad al agua. Sencillamente, es imposible.

Es más, ¿querríamos hacerlo? Por una parte, quizá aspirásemos a librarnos de los fanáticos: los sesgados, los intolerantes y los fundamentalistas recalcitrantes. Pero pensemos un poco en qué otras cosas perderíamos por el camino: la Super Bowl, Los Beatles, el Brexit, el Festival de Eurovisión… ¡Por el amor de Dios!

Esculpimos lo que somos retirando lo que no somos.

¿Dónde ponemos el límite entre quienes presentan un trastorno de identidad grupal[11] plenamente desarrollado y los que están «aceptablemente sesgados», es decir, que ocupan un puesto elevado en el espectro, pero sin llegar a pertenecer a la lista de casos clínicos? De la misma manera que existe una reserva escasa de tonalidades básicas y primarias en el espacio de color infinitamente continuo, y un grupo raquítico de apenas siete notas primarias en una escala musical estándar, ¿dónde, en tanto que sociedad, enfocamos nuestros lentes de la identidad para que nos proporcionen el número óptimo de canales de todas las innumerables ondas hertzianas del ser? ¿Cómo alcanzamos ese

punto óptimo con el número máximo de tribus y, a la vez, con el número mínimo de confusión, con el grado más bajo de conflicto y la mínima alteración categórica para con nuestros poderes de comunicación?

Se trata de una pregunta imposible de responder. Y en cuanto a quién debería responderla, a quién habría de encargarse la misión de calibrar esos visores para determinar, dentro de cualquier red demográfica concreta, básica (el género, la afiliación política, la orientación sexual, la raza), los canales y frecuencias adecuados, su fuerza y su número, y el grado de separación entre ellos, eso es toda una cuestión en sí misma. ¿El gobierno? ¿Los tribunales? ¿Las instituciones políticas? Si Orwell estuviera entre nosotros hoy y trabajara en la elaboración de un *2084*, ¿acaso no tendríamos la Policía del Pensamiento y, además, la Policía de las Categorías?

En el Reino Unido, durante la crisis del coronavirus de 2020, prácticamente llegamos a ese punto con uno de los más duros dilemas de visor al que seguramente tendrá que enfrentarse cualquier generación: ¿acercamos el foco y pensamos como individuos: salimos, visitamos a amigos, vamos a trabajar?, ¿o lo alejamos, nos fijamos en la imagen general y tenemos en cuenta a los viejos y los vulnerables? Al final, el gobierno respondió por nosotros aplicando unas directrices estrictas sobre distancia social (todo el mundo debía mantenerse al menos a dos metros de los demás), empleo (quién seguiría trabajando y quién no) y comportamiento en los supermercados (imponiendo límites en la cantidad de productos que podían adquirirse). Dicho de otro modo, el Parlamento nacionalizó nuestros visores personales y los enfocó firmemente en la imagen general, en el paisaje. Las medidas se revelaron ampliamente efectivas. Con el «ellos» silenciado, con los intereses propios, militantes, desdibujados, en las ondas hertzianas existenciales permanecía la única nota firme, inquebrantable, de la identidad: el «nosotros[12]».

Pero que esas medidas apelaran a nuestra naturaleza mejor o, como con la «flipnosis» podría predecirse, sirvieran para disparar sin darse cuenta la bala de plata de la influencia y el interés propio, es una cuestión polémica.

En las primeras etapas de la crisis, cuando el virus empezaba a propagarse, Jim Everett, uno de los colegas de Dominic en la

Universidad de Kent, llevó a cabo un estudio para ver qué clase de mensajes resultarían más eficaces para que la gente cumpliera con las normas establecidas por el gobierno. Resultó que la respuesta era precisamente aquellos mensajes que hacían hincapié en el papel de los deberes y responsabilidades cotidianas a la hora de mantener a salvo a amigos y familiares, y no tanto aquellos otros que se centraban más explícitamente en los aspectos morales de abrazar la «nueva normalidad» o, relacionados con estos, en la perspectiva utilitaria de las consecuencias para la salud de todos si así no se hacía.

Pero lo que llamaba la atención por su ausencia en el estudio era otra clase de mensaje: un mensaje que reflexionara sobre el coste social para el individuo de no respetar las nuevas medidas: escarnio, desaprobación, ostracismo[13]. Sospecho que ese bien podría ser el mensaje más potente de todos, y podría fácilmente haber sido la idea subyacente al texto que el gobierno británico envió a todos los usuarios de teléfonos móviles del país informándoles de las duras restricciones de movilidad. Si todos estaban en el ajo, no podía haber quejas ni excusas[14]. Cuantos más seamos los «nosotros», mayor será el precio para los «ellos».

Dominic prosigue con el argumento:

—Por supuesto, no es mi intención escribir una canción de John Lennon —señala para que no quepa duda—. No estoy diciendo: «Imagina un mundo sin “nosotros y ellos”, solo con “nosotros”». Pero lo que sí digo es que hay momentos, existen ciertos contextos y situaciones, en los que es importante que prestemos atención a nuestra gestión de la necesidad de pertenencia y todo lo que esta conlleva.

»No es difícil. Los datos científicos están ahí. Lo único que necesitamos es la voluntad. Sabemos, por ejemplo, que crear un entorno de seguridad psicológica donde el riesgo de poner en peligro la visión del mundo o la autoestima de un individuo se vea mitigada por el énfasis de contar con una mente abierta, de ser curioso, inquisitivo, de no sentirse amenazado por las opiniones críticas o las pruebas disuasorias, facilita la innovación y la búsqueda de soluciones novedosas, algo que conecta con nuestra necesidad fundamental de identidad, de autonomía, de autodeterminación. Con la necesidad, supongo, de tener razón.

»Alternativamente, o incluso simultáneamente, incentivar la necesidad inversa de no equivocarse promoviendo una cultura de la rendición de cuentas en la que a los individuos se los responsabiliza de sus errores, de sus actos equivocados y de su toma de decisiones incorrectas, es algo que consigue el mismo fin.

Las investigaciones, prosigue Dominic, también apuntan a que si bien, por lo general, tendemos a rechazar la influencia de fuentes procedentes del exterior del grupo para preservar nuestras identidades, los mensajes y las intervenciones grupales que apelan a la idea de identidad superordinada, del tipo «estadounidenses», «europeos» o, en última instancia —uno piensa en las conversaciones en curso en torno al cambio climático y, como hemos visto en 2020, la lucha contra la COVID-19, por ejemplo, y la muerte de George Floyd—,[15] «seres humanos», pueden reducir drásticamente los prejuicios relacionados con el grupo y unirnos a todos (desde las islas más remotas hasta las ciudades más grandes y estridentes, desde los multimillonarios más poderosos hasta la madre soltera con un trabajo precario) bajo un mismo techo de persuasión.

A mediados de 2019, la población del Reino Unido se dividió por la mitad en torno al Brexit. Batallones de partidarios de salir de la UE se agolpaban a un lado; escuadrones de partidarios de permanecer en la UE se agolpaban al otro. Las líneas divisorias estaban tan marcadas que las relaciones personales se deterioraban, y había familias muy divididas. Seis meses después, en marzo de 2020, nunca habíamos estado más unidos.

El coronavirus puede haberse llevado por delante la vida de individuos. Cada uno de ellos es una tragedia. Pero, como país, podría habernos salvado.

Dominic me cuenta que, en un estudio, dos grupos de participantes conformados por cuatro miembros de cada bando (AAAA y BBBB) se reunieron en habitaciones separadas para abordar la solución a un problema (el llamado «problema de supervivencia invernal»: su avión se había estrellado en un bosque en pleno enero y debían ordenar una serie de objetos rescatados del avión —un arma, un periódico y un tarro de manteca, por ejemplo —, en función de su importancia para la supervivencia). Después, los dos grupos se reunían en torno a una mesa convenientemente

octogonal para consensuar una propuesta conjunta. Pero, como siempre, la cosa no era tan fácil: en esta ocasión, el truco estaba en la disposición de los asientos. En una variación del estudio, los grupos permanecían totalmente segregados (AAAABBBB); en otra, se sentaban parcialmente segregados (AABABBAB), mientras que en una tercera, se disponían totalmente intercalados (ABABABAB).

Los efectos eran increíbles. Ese juego rudimentario de sillas musicales psicológicas no solo reducía el sesgo de grupo entre los que estaban plenamente integrados, sino que incrementaba los niveles de cooperación, las tasas de amistad y la confianza entre miembros respectivos en la solución consensuada.

Dominic me cuenta también que en otro estudio, llevado a cabo en Estados Unidos, concretamente en el estadio de fútbol americano de la Universidad de Delaware, un equipo mixto de entrevistadores blancos y negros —algunos tocados con la gorra del equipo local (lo que los convertía en miembros del grupo común, destacado) y otros tocados con una gorra de otro equipo (de la Universidad Estatal de Westchester) que no les confería esa afinidad eximente ni un territorio común supraordinado— recababan las opiniones de hinchas blancos del equipo local sobre el tipo de comida que les gustaba. Ni que decir tiene que, para los investigadores, lo que interesaba era la actuación de los entrevistadores negros. ¿Con cuáles se vincularían más los hinchas? La respuesta —obvia cuando la tenemos delante de nuestras narices, pero no hasta el punto de hacer que gestores y profesionales presten más atención al poder de lo supraordinado sobre la diferencia y el prejuicio— es exactamente la que cabría esperar: con los que llevaban las gorras del equipo local.

—La razón de ello es sencilla —explica Dominic—. En el ambiente claramente partidista de un estadio de fútbol, el gigante cultural que es la raza de pronto se dejaba de lado en la jerarquía de la identidad grupal, específica de ese contexto, gracias al imperativo de la fidelidad deportiva. Momentáneamente, saber a quién apoyaban era mucho más importante que saber de dónde venían.

—En ese caso, ¿el color de la camiseta venció al color de la piel? —tanteo.

Dominic sonríe.

—En efecto, así fue —responde—. Algo que, claro está, tú ya sabrías si hubieras asistido a alguna de mis clases. Seguro que ahora te arrepientes de no haber prestado más atención hace unos años, ¿verdad? Aunque, en aquellos tiempos, el «nosotros» y el «ellos» eran ligeramente más escasos que hoy. Existían, claro está. Circulaban. O eras de Blur o de Oasis, si mal no recuerdo. Y había cinco integrantes de las Spice Girls para poder atribuirles tu identidad. De hecho, si en Spotify cupiera alguna etiqueta musical más y la bautizaran como «pop identitario», la pija, la pelirroja, la deportiva, la *baby* y la salvaje podrían reclamar ser miembros fundadores. Aun así, en aquella época no había setenta y tantos géneros en Facebook. Porque tampoco había Facebook, claro.

Independientemente de rehabilitaciones y razonamientos, encapsulada en la paradoja y el absurdo endógeno del yo, la verdad que surgió hace mucho mucho tiempo junto a ríos y lagos, en bosques y cuevas, en los campos de caza, en torno a las hogueras de la antigua, de la muy antigua África ha perdurado, como hemos perdurado nosotros. Y, como nosotros —salvo guerras, pandemias y emisiones de carbono—, está aquí para quedarse.

Sin un «ellos» no puede haber un «nosotros».

Somos lo que nos legan los otros.

Epílogo
La sabiduría de los radicales

El color lo es todo. El blanco y negro es más.

DOMINIC ROUSE

El 29 de junio de 2016, Ahmed al-Menhali, ciudadano de los Emiratos Árabes de cuarenta y un años de edad y propietario de una empresa de *marketing* en Abu Dabi, se encontraba en el exterior de un hotel de Avon, Ohio, hablando en árabe por el móvil cuando un puñado de agentes de policía armados se aproximó a él ordenándole a gritos que se echara al suelo. Tres semanas después, en Palm Coast, Florida, dos adolescentes que estaban en el interior de un coche, entretenidos con el juego de realidad aumentada *Pokémon Go*, descubren que un vecino les está disparando con una pistola. Más adelante, el 23 de febrero de 2017, en la estación de Levenshulme, Manchester, la policía abate a un ciego con un arma táser tras recibir una descarga de 50 000 voltios.

Tres incidentes aislados, aunque con algo en común. En cada uno de ellos la víctima en cuestión se encuentra de pronto en el extremo equivocado de un error de categorización maligno que, posteriormente, lleva a una distorsión grotesca de la realidad por parte de los asaltantes.

En el caso del empresario emiratí, la observación de que llevaba una *kandura* blanca tradicional (túnica que llega hasta los tobillos), un pañuelo en la cabeza y hablaba en su lengua materna hizo que la hermana de una de las secretarias del establecimiento llamara a la policía y denunciara a «un hombre sospechoso con teléfonos desechables, dos, con túnica hasta los pies… jurando fidelidad o algo así a ISIS».

En el caso de los jugadores de *Pokémon Go* de Florida, el hecho de que el dueño de la casa se despertara de madrugada a causa de un «ruido intenso que venía del exterior»; el hecho de que, al indagar qué ocurría, descubriera a dos adolescentes sentados en un coche, y el hecho de que, al acercarse al vehículo, oyera que uno de ellos decía algo así como: «¿Has conseguido algo?», le llevó a creer que eran delincuentes. Por consiguiente, cuando se plantó frente al coche y ordenó a los jóvenes que no se movieran pero estos aceleraron hacia él, interpretó ese movimiento no como un acto producto del miedo, sino, en el mejor de los casos, de fuga, y en el peor, de intento de homicidio.

Por último, en el caso del ciego, fue su bastón plegable el considerado instrumento delictivo y suscitó una llamada a la policía en la que se informaba de que había un hombre con un arma merodeando por la estación de tren. Cuando llegaron los agentes, ya habían tenido mucho tiempo para encasillarlo en la categoría «hombre armado», de la misma manera que la policía de Ohio había contado con mucho tiempo para estereotipar al empresario árabe como miembro de la categoría «terrorista». Así, cuando se presentaron en el andén, con sus pistolas táser y sus perros de ataque, en lugar de «ver» a un ciego con un bastón plegable que esperaba inocentemente su tren, vieron a un chiflado con un arma en la mano.

Los psicólogos y los especialistas en ciencias del cerebro llevan bastante tiempo detrás de ese lado oscuro de la categorización. Y con razón. Aunque en los incidentes que acabamos de exponer nadie perdió la vida, en los tres casos el trauma psicológico sufrido por las víctimas fue considerable. Aun así, pueden considerarse afortunados. A veces los objetos de esa categorización no lo son tanto. Si te encuentras en el sitio equivocado a la hora equivocada, las consecuencias pueden ser catastróficas.

Poco después del mediodía, el 9 de agosto de 2014, en Canfield Drive, Ferguson, una localidad de Missouri situada en la periferia de Saint Louis, Darren Wilson, un agente de policía blanco de veintiocho años, descerrajó seis tiros en el pecho de Michael Brown, de dieciocho, cuando el adolescente negro se abalanzaba sobre él con la mano derecha metida ambiguamente por dentro de la cintura del pantalón, bajo la camisa. Momentos antes se había producido un

altercado entre Wilson y Brown en el que este, sospechoso de robar en un colmado, había propinado varios puñetazos a Wilson a través de la ventanilla del coche patrulla, supuestamente había echado mano a su arma y a continuación había salido corriendo cuando el arma, accidentalmente o no, se había disparado durante el forcejeo que siguió. Wilson salió del coche y procedió a perseguir a Brown, le disparó un tiro y falló sin dejar de gritarle que se detuviera y se echara al suelo.

Finalmente, Brown se detuvo, pero, en lugar de seguir las órdenes del policía y tumbarse boca abajo en el suelo, emitió, según Wilson, un «gruñido» y empezó a correr hacia él. Fue la última bala del arma de Wilson, que alcanzó la parte superior del cráneo de Brown, la que acabó con la vida del joven.

La muerte violenta de Michael Brown abrió informativos en todo el mundo. Las ceremonias fúnebres y las vigilias no tardaron en dejar paso a importantes disturbios de la sociedad civil: los habitantes de Ferguson, en su mayoría negros, se enfrentaron repetidamente a los agentes de la autoridad —pertrechados con armamento de tipo militar (la muerte se produjo después de los atentados del 11-S) y vestidos con equipos antidisturbios— tras tomar estos por la fuerza varias zonas sensibles de la ciudad. Inmediatamente después de la muerte por el disparo, algunos testigos manifestaron que a Brown lo habían tiroteado por la espalda cuando corría. Otros afirmaron que tenía los brazos en alto. La raza era el quid de la cuestión.

A su debido tiempo, el tortuoso proceso legal culminó y el tribunal popular emitió su veredicto. Darren Wilson no sería condenado por el asesinato de Michael Brown. Las tensiones volvieron a estallar. Según Robert P. McCulloch, fiscal del condado de Saint Louis, no existían pruebas suficientes para refutar la afirmación de Wilson de que había disparado en defensa propia, por temor a que su vida corriera peligro. Y no solo eso, sino que tanto las pruebas forenses como las declaraciones de testigos cualificados corroboraban el relato de Wilson sobre lo acaecido aquella desgraciada tarde en Canfield Drive.

«Quizá no sepamos nunca qué ocurrió exactamente —manifestó el que era presidente de Estados Unidos cuando ocurrieron los hechos, Barack Obama—. Pero el agente Wilson, como cualquier

otra persona acusada de un delito, goza de todas las garantías procesales y de la presunción de inocencia».

Aún hoy sigue vivo el debate sobre si en Ferguson se hizo justicia. En noviembre de 2014, Darren Wilson renunció a su destino en la ciudad alegando temer por su seguridad. Desde entonces no ha vuelto a trabajar. En mayo de 2016, Lezley McSpadden, madre de Michael Brown, publicó un libro para contar la historia desde el punto de vista de su hijo. A raíz de unas grabaciones de cámaras de seguridad en las que se ve a Brown entregando un paquete sospechoso en el colmado en el que se pensó que estaba robando momentos antes de que fuera abatido por el disparo, y a continuación zarandeando a un dependiente que parece reprenderle mientras sale del local, la madre, comprensiblemente, se muestra circunspecta. «Dieciocho segundos… —Escribe conmovedoramente— no te cuentan nada sobre dieciocho años».

Obama tenía razón. Nunca sabremos con absoluta certeza la verdadera naturaleza de los acontecimientos que tuvieron lugar ese día en Ferguson. Pero sí podemos estar seguros de una cosa: la categorización subjetiva de intenciones, motivos y comportamientos sobre la base de la raza puede hacer que la gente vea cosas que no están ahí, casi literalmente, tanto si se trata de un arma como de un intento de arrebatar un arma o de unas manos levantadas en señal de rendición.

Keith Payne, profesor de psicología y neurociencia de la Universidad de Carolina del Norte, lo sabe mejor que nadie. En 2001, unos trece años antes de que Darren Wilson y Michael Brown cruzaran sus caminos, se dispuso a responder una pregunta muy simple: ¿nuestra manera de categorizar la raza influye realmente en lo que vemos, o son los efectos de la categorización de una naturaleza más sutil y «psicológica»? Para averiguarlo, llevó a cabo un estudio en el que mostraba a los participantes —el grupo habitual de alumnos universitarios— una imagen, bien de una cara blanca, bien de una cara negra, seguidas de inmediato por la imagen, bien de un arma de fuego, bien de una herramienta de trabajo (por ejemplo, unos alicates, una llave de tubo o una taladradora; véase la figura 1). Lo que tenían que hacer los alumnos era muy simple: identificar el objeto —arma o herramienta— lo antes posible.

FIGURA 1: Blanco versus negro; arma versus herramienta.

Lo que descubrió era una llamada de alerta para todos. En una premonición sobrenatural de los acontecimientos que iban a desarrollarse dos estados más al este y una década y media más tarde, los alumnos (que no ocupan precisamente los primeros puestos en las listas de racistas, intransigentes y xenófobos para la mayoría de la gente) no solo eran capaces de identificar mejor las armas después de haber visto una cara de negro, sino que también, como explica Payne, «afirmaban falsamente haber visto un arma más a menudo cuando la cara era de un negro que cuando era de un blanco».

Pero ¿por qué? ¿Qué tiene en concreto la categoría «color de piel» que da lugar a esos errores de juicio reflejos?

Un estudio de 2006 llevado a cabo por un equipo de neurocientíficos de la Universidad de Colorado, en Boulder, encabezado por el profesor asociado en psicología Josh Correll, proporciona la respuesta. Correll y sus colegas hicieron que los participantes jugaran a un videojuego, conocido como Tarea de Identificación de Armas, en el que se les presentaban unas imágenes breves, en ráfagas, de hombres armados y desarmados —algunos negros, otros blancos, algunos portando un arma, otros una billetera

o un teléfono móvil—, y debían tomar decisiones instantáneas sobre si disparar contra ellos o no (véase la figura 2).

FIGURA 2: Imágenes de hombres armados y desarmados. A la izquierda, euroamericano con una billetera. A la derecha, afroamericano con un arma.

A los investigadores les interesaba averiguar si la raza tenía algo que ver en los tiempos de reacción de los participantes en la tarea; si los sesgos perceptuales expuestos por Payne cinco años antes se traducían, de hecho, en un patrón de respuesta abiertamente agresivo. Pero no solo les interesaba eso. También querían saber qué ocurría en el interior del cerebro de los participantes a medida que se enfrentaban a las diferentes contingencias, con las decisiones efímeras, intermitentes, a vida o muerte, que se sucedían en las pantallas que tenían delante.

Para ello, los conectaron a todos a máquinas de electroencefalogramas (EEG) mientras jugaban al juego y se dedicaron a medir lo que se conoce como potenciales relacionados con eventos (PRE), que son fluctuaciones de la actividad eléctrica del cerebro resultado directo de la exposición a estímulos particulares. Por si los hallazgos de Payne no fueran lo suficientemente provocadores, los de Correll y su equipo elevaron el asunto a otro nivel. No solo los participantes eran más rápidos cuando se enfrentaban a hombres armados negros que cuando lo hacían a sospechosos armados blancos, sino que también eran más rápidos al decidir no disparar a hombres blancos desarmados que a

hombres negros desarmados.

Pero eso no era todo. Los resultados de los EEG revelaban por qué. Al indagar en el interior del cerebro de los participantes mientras ejecutaban la tarea, los investigadores descubrieron que, lejos de procesar los diversos escenarios usando un método objetivamente binario, desapasionadamente dualista de categorización (armado versus desarmado), lo que de hecho hacían era emplear un marco taxonómico que, si bien era binario, no tenía nada de objetivo ni desapasionado.

Negro versus blanco.

Más concretamente, los participantes eran rápidos apretando el gatillo cuando se enfrentaban a blancos armados y a negros armados. Ahí no había problema. El problema era que también se les iba el dedo en el caso de los negros desarmados. La única categoría de estímulo que no disparaba las alarmas era la de los blancos desarmados.

La conclusión a la que llegaron Correll y los coautores del estudio sobre teoría evolutiva parecía ineludible: «Para sobrevivir, los seres humanos deben detectar con alguna fiabilidad amenazas en su entorno —concluían—. Los procesos de atención y, en consecuencia, los PRE deberían diferenciar entre estímulos amenazadores e inocuos. En el contexto del juego, los objetivos armados constituyen una amenaza: son "los malos de la película". Sin embargo, a la luz de los estereotipos culturales, incluso los negros desarmados pueden percibirse como amenazas».

La investigación de Payne y Correll demuestra tres principios básicos inherentes al proceso de categorización que ya nos hemos encontrado varias veces a lo largo del libro. En primer lugar, que la práctica es fundamental para la supervivencia. En segundo lugar, que a menudo es inconsciente. Y, en tercer lugar, que es alucinógeno. Dicho de otro modo, no categorizamos lo que vemos, sino que vemos lo que categorizamos. De hecho, hasta qué punto ese instinto de categorización es fundamental, inconsciente y alucinógeno es algo que puede deducirse a partir de un sencillo estudio llevado a cabo por psicólogos de la Universidad de Pittsburgh en 1980. Los investigadores mostraron a unos cuantos alumnos de sexto de primaria una serie de dibujos esquemáticos en los que se mostraba a dos estudiantes interactuando en diversos

escenarios ambiguos. Esos escenarios venían acompañados de descripciones sobre la naturaleza de dichas interacciones: un niño saltando sobre otro en un pasillo, por ejemplo; o un niño pidiéndole a otro, al que no conocía muy bien, su pastelito del almuerzo.

Pero el experimento, aunque simple, no era tan obvio como pudiera parecer. Los dibujos esquemáticos no eran iguales. Existía una diferencia sutil pero crucial. La mitad de los que saltaban sobre otros en los pasillos o se llevaban los pedazos de pastel eran blancos, mientras que la otra mitad eran negros. Es más, a los alumnos de sexto los habían dividido en dos grupos: americanos blancos y afroamericanos. Aparte de eso, su tarea era fácil. Debían indicar, en una escala del uno al siete, lo amistosos o amenazadores que creían que eran aquellos que saltaban o robaban el almuerzo. ¿Influiría la etnicidad de los personajes mostrados en aquellas viñetas en las puntuaciones de los escolares? Eso era lo que los investigadores querían saber. Y más aún, ¿dependería ello también de la etnicidad de los propios niños del experimento?

En el primer caso, la respuesta fue «sí»; en el segundo, «no». Los resultados mostraban que cuando los que saltaban y los que robaban tartas eran negros, sus acciones se percibían como significativamente peores y más amenazadoras que cuando eran blancos. Pero, por increíble que parezca, ese sesgo en la valoración se mantenía firme fuera cual fuera la etnicidad de quien emitía la valoración. Que los alumnos fueran blancos o afroamericanos importaba poco, pues todos ellos evaluaban la conducta y la actitud de los actores negros como apreciablemente más hostil y agresiva. Así pues, la categorización no solo empieza pronto, sino que las raíces del estereotipo son tan profundas que hacen que nos causemos daño a nosotros mismos; hacen que sea posible conseguir que los grupos demuestren prejuicios que discriminan en contra de sí mismos.

Pero esta historia tiene otro aspecto, uno pocas veces contado pero igualmente fundamental. Estereotipar nos mantiene vivos. Hace unos años, un amigo y yo llevábamos a cabo un estudio en una zona remota de África. A media tarde, cuando paseábamos por un camino de tierra en medio de la nada, él, de pronto, da un gran salto y aterriza al otro lado del camino. Cuando se repone un poco, señala algo que hay en el margen y parece retorcerse entre los

arbustos, pero que resulta ser una rama reseca y sarmentosa, idéntica a una serpiente. Afortunadamente para él, no lo era, y lo único que le quedó herido fue el ego. Pero siempre es mejor pasar por tonto que acabar muerto. Mejor equivocarse con un falso positivo (creer erróneamente que una rama es una serpiente cuando no lo es) que con un falso negativo (creer que no es una serpiente cuando en realidad sí lo es). Dicho de otro modo, es mejor estereotipar como serpiente todos los palos con forma de serpiente que quedarse a un lado del camino intentando establecer una buena relación hortícola.

La diferencia, claro está, es que los palos no tienen sentimientos. Estereotipar todos los palos como serpientes es algo que no ofende a la población de palos del mundo y no anticipa discriminación y una opresión al reino vegetal. En cambio, si nos montamos en el metro y estereotipamos como terrorista a un musulmán barbudo y vestido con su traje tradicional, con un ejemplar del Corán bajo el brazo y una mochila a la espalda, pronto nos habremos metido en un lío. Como le ocurrió a la policía de Avon, Ohio.

Pero ¿por qué? ¿Acaso no es lo mismo? ¿Acaso esa idea vaga, incómoda, que podemos tener de bajarnos del tren y esperar al siguiente no proviene exactamente del mismo lugar del que proviene el dar un salto en el aire cuando confundimos una inofensiva rama de árbol posada en un camino con una serpiente? ¿O apuntar con un arma a alguien que (acertadamente o no) crees que va a disparar contra ti?

Mejor un falso positivo que un falso negativo.

La verdad sobre los estereotipos es que nos permiten emitir juicios rápidos sobre las personas. Unas veces esos juicios pueden ser equivocados; otras, pueden ser acertados. Pero la cuestión es que son rápidos, y en ocasiones un juicio rápido es precisamente lo que necesitamos en la vida.

El escritor Kurt Vonnegut dijo algo muy profundo: «La vida sucede demasiado rápido como para pensar en ella. Ojalá pudiéramos convencer a la gente de que eso es así… Pero la gente insiste en amasar información». Tiene razón. Se ha escrito mucho sobre el aspecto negativo de estereotipar y no cabe duda de que puede suponer un problema; pero, de la misma manera, hay momentos en que también puede salvarnos la vida. Por eso, nuestra

capacidad de tomar grandes decisiones basándonos en pocos datos —favorecer la eficacia sobre la exactitud— fue algo que evolucionó antes.

Tomemos otro ejemplo. Supongamos que nos encontramos en una ciudad desconocida, de noche, caminando por una acera, y de la nada aparecen cuatro adolescentes con capucha y se ponen a caminar detrás de nosotros. ¿Sería poco razonable cruzar a la otra acera… bueno… por si acaso? Y ahora preguntémonos lo mismo de cuatro señores con traje y corbata.

La mayoría de la gente da respuestas muy distintas a estas dos preguntas. Estereotipar es como ser portero en el fútbol. La verdad es que, si juegas bien, casi nadie se fijará mucho en ti. A diferencia de lo que ocurre con los delanteros, a los porteros casi nunca se les reconoce el mérito que merecen. Pero si cometes un error y te meten un gol, si la pelota se te escurre entre los dedos o entre las piernas, todo el mundo se meterá contigo.

El hecho mismo de estereotipar se ha estereotipado. Como algo que es más malo que bueno. Pero casi siempre nos mantiene en el juego. El problema es que no nos damos cuenta.

En nuestra ignorancia, entrevemos los fantasmas de la negación y la represión. Estereotipar es un acto de extremismo. Y el extremismo tiene mala prensa. Si nos cambiamos de acera cuando vemos a un grupo de jóvenes con capucha que doblan la esquina, arrasamos el espacio de una mente abierta, inclusiva. Nos cargamos el beneficio de la duda. Pero ese es un camino que todos debemos transitar. La verdad a la que todos debemos enfrentarnos. Vosotros y yo. Somos extremistas. Vosotros, yo, Hitler y Bin Laden. Somos extremistas. Vosotros y Trump. Extremistas. Putin y yo. Todos nosotros. Todos somos extremistas. Nacemos extremistas. Vivimos la vida como extremistas. Desde nuestro primer aliento, desde que doblamos las piernas por primera vez y emitimos el primer llanto, emprendemos una vida de extremismo. Abrazamos el credo del extremista. No hay manera de volver atrás. No hay segundas oportunidades. Y ninguno de nosotros somos inmunes. Somos extremistas porque tenemos que serlo. Porque si no lo fuéramos, no seríamos nada, no podríamos ser nada.

Tomemos un ejemplo simple. Imaginemos que estamos sentados. Y entonces nos ponemos de pie. Quizá llevamos un par de horas

trabajando delante del ordenador y decidimos ir a por un café. Nos guste o no, ese acto tan rudimentario de levantarnos es un acto de extremismo. Puede no parecerlo, pero lo es. Puede no parecer lo mismo que estrellar un 757 en las entrañas del World Trade Center, o que hacer volar por los aires una estación ferroviaria de Madrid, o ni siquiera que cruzar la calle cuando uno ve a un grupo de jóvenes con capucha que doblan la esquina y se acercan. Sin embargo, a nivel de la biología básica, a nivel de neurología profunda, es idéntico. O hacemos esas cosas o no las hacemos. Atrincheradas en el lecho de nuestro cerebro hay raíces fisiológicas comunes. Ni que decir tiene que lo que varía son las consecuencias de esos tipos diferentes de acción. Lo que ocurre una vez que las llevamos a cabo. Y el volumen y la complejidad de la información contingente, de contexto, que anticipa dicha acción. Precisamente, la razón por la que esas acciones son fundamentalmente las mismas tiene que ver con la biología básica, el mecanismo subyacente por el cual nuestros cerebros toman decisiones. Las células —o neuronas— que conforman nuestros sistemas nerviosos centrales se comunican las unas con las otras a través de la transmisión electroquímica. Los estímulos del entorno, tanto internos como externos —la sensación de fatiga, el atractivo aroma del café que llega por el pasillo—, suscitan cambios en la composición química de las células que, posteriormente, hacen que produzcan señales eléctricas. Así pues, en cada una de nuestras decisiones —ya sea la de tomarnos un café, la de cruzar una calle, la de poner una bomba en una estación de tren— nuestras neuronas votan. Si se encienden (la producción de una señal eléctrica), significa que están a favor de la decisión; si no se encienden, significa que no lo están. Si el movimiento se lleva a cabo, seguimos adelante, hacemos lo que sea que hayamos estado planificando, urdiendo o sopesando; si no se lleva a cabo, no seguimos adelante. Así de simple.

Pero, a diferencia de lo que ocurre con el voto en política, en la Cámara de Representantes o en la Cámara de los Comunes, por ejemplo, la abstención no es posible para el electorado neurológico. O una neurona se activa o no se activa. No hay una verja electromecánica en la que pueda aparcar su trasero sináptico. No hay recuentos de infarto ni interminables segundos referéndums. Es blanco o negro. Sí o no. O lo tomas o lo dejas. Nuestras células

cerebrales y nerviosas se ocupan de sus asuntos de acuerdo con lo que los neurofisiólogos denominan el «principio de todo o nada». Lo que, en relación con lo que hacemos, significa que, o bien nos levantamos y vamos a por un café, o bien seguimos con la tarea que estemos realizando. Aquello sobre lo que podamos estar pensando en un momento dado del proceso es irrelevante. Es posible que tengamos «la mente dividida» sobre la posibilidad de hacer una pausa, y que la duda se alargue y nos atormente durante horas. Pero, a fin de cuentas, cuando sometemos a una auditoría pública las cosas que hemos hecho y las que no, la cosa no puede ser más sencilla.

O cafeína o no. O Torres Gemelas o no. O cambiamos de acera o no. O una cosa o la otra. Pero las dos cosas a la vez no puede ser.

Cada decisión que tomamos implica trazar una línea, una línea entre lo que estábamos haciendo antes de que tomáramos esa decisión y lo que hacemos después. Una línea tanto en el tiempo («antes» y «ahora») como en el espacio («aquí» y «allí»). Puede ser que solo implique una diferencia de milésimas de segundo, o de milímetros, pero eso es irrelevante. Toda decisión implica elección. Y toda elección implica la selección de un camino y no de otro. Caminos a través del tiempo; caminos a través del espacio. No podemos estar en dos caminos a la vez. Somos extremistas de la cabeza a los pies. Nuestros cerebros son crisoles de radicalización. Cuando una neurona toma una decisión, ya está.

Esto significa que tenemos un pequeño problema. Puede que nuestro cerebro esté dirigido por un grupo de exaltadas, por una milicia radical de neuronas fanáticas, revolucionarias. Pero la vida que llevamos, los paisajes por los que nos movemos, están codificados y encriptados en un lenguaje categórico distinto, son de una consistencia metafísica totalmente diferente. Vivimos en un mundo que no es de dicotomías binarias, en blanco y negro, sino en un mundo de continuos. No habitamos en un entorno de dualidades de sí o no, de esto o aquello, de lo uno o lo otro; habitamos en un entorno de «quizases», de probabilidades, de zonas grises.

La paradoja es tan rotunda como imposible. Si el cerebro encarna una asamblea laberíntica, inescrutable, de células de mando fundamentalistas, temerarias, entonces las llamadas a la acción a las que deben responder constituyen encargos ajenos

totalmente incompatibles con sus extremistas protocolos electromecánicos. Y sin embargo respondemos, porque debemos tomar decisiones. Tenemos que diferenciar una serpiente de un palo, a un ladrón de alguien que no lo es, a un terrorista de un no terrorista. Así son las cosas.

A lo largo de este libro hemos visto una y otra vez que las líneas divisorias son nuestras mayores protectoras. Trazar una línea es marcar la diferencia, crear una categoría. Es algo que acaba con la amenaza de una insurrección informativa, de un disturbio cognitivo y perceptivo, al arrinconar a la turba de esos otros rebeldes, saqueadores —los estímulos próximos, añadidos, invasores de «la totalidad de la realidad que ha de conocerse», como expresó en una ocasión el psicólogo William James—, y separarlos en rediles de realidad psicológicamente sellada, de manera que ese enjambre atronador del todo se presente conceptualmente en categorías singulares, discretas y aisladas, dispuestas al control y a la contención.

«Todo debería hacerse tan simple como sea posible, pero no más», comentó Einstein en una ocasión.

Y las líneas son nuestras varitas mágicas para la simplicidad. Con todo, el problema es que la simplicidad reposa en un espectro. Y es de una complejidad extrema, incalculable.

Apéndices

1

La lingüística y la percepción del color

Términos básicos de color

En 1969, el antropólogo estadounidense Brent Berlin y el lingüista Paul Kay plantearon la idea de que las diferencias en la percepción del color entre culturas tienen que ver con las diferencias de número en cuanto a términos relativos al color que poseen las distintas culturas. Un término básico de color (TBC) se refiere a una palabra relacionada con un color que puede ser usada para describir una amplia variedad de objetos (a diferencia de *rubio*), es monolexémica (a diferencia de *verde oscuro*) y la usan de manera regular en el lenguaje cotidiano la mayoría de los hablantes nativos de ese idioma (a diferencia de *magenta*).

Las lenguas de las sociedades industriales modernas incorporan miles de palabras para el color, pero solo un puñado de TBC. Nosotros tenemos once: rojo, amarillo, verde, azul, negro, blanco, gris, naranja, marrón, rosa y morado. Las lenguas eslavas cuentan con doce, porque disponen de dos términos distintos para el azul claro y el azul oscuro. En varias lenguas indígenas, entre ellas las que habla el pueblo dani de las tierras altas de Papúa Nueva Guinea, o el dialecto natal del pueblo himba del norte de Namibia y el sur de Angola, el número de TBC puede ser significativamente menor y en algunos casos limitarse apenas a dos o tres, con arcos descriptivos que se extienden por regiones mucho mayores del espacio del color que los descriptores de TBC de las lenguas modernas más comunes.

De hecho, cuando se resigue el desarrollo de las lenguas a lo largo del tiempo, se descubre que la acumulación de TBC se produce de manera gradual. Por lo general, empiezan siendo

descriptores de objetos y propiedades de corto alcance, que en muchos casos denotan propiedades físicas que no son el color, como pueden ser la toxicidad y la madurez. Esos parámetros descriptivos acotados después se expanden progresivamente para incluir connotaciones más generales y abstractas, antes de asumir un sentido puramente de color.

Colores primarios

El término «colores primarios» se refiere a los colores que, cuando se combinan, pueden usarse para crear cualquier otro color. Está generalmente aceptado que los colores primarios son tres —el rojo, el amarillo y el azul—, aunque en ocasiones se incluye el verde como cuarto.

Los colores del espectro

Los colores espectrales, o colores del arcoíris, designan a aquellos colores que, conjuntamente, forman los constitutivos de la luz blanca, tal como Isaac Newton fue el primero en demostrar con su famosa deconstrucción de un haz de luz solar a través de un prisma. El consenso general es que el espectro (visible) está conformado por siete colores —rojo, naranja, amarillo, verde, azul, índigo y violeta —, aunque algunos expertos se muestran reacios con el índigo y lo excluyen argumentando que no se esfuerza lo bastante para distinguirse del violeta.

2

Evalúa tu propia necesidad de conclusión cognitiva

¡Decisiones, decisiones! No podemos evitarlas. ¿Chocolate o fresa? ¿Islas griegas o islas del Caribe? ¿Hijos o carrera profesional? A algunos de nosotros se nos da muy bien decidir y sortear la incertidumbre, pero otros se pasan horas agonizando ante las cosas más triviales. ¿A qué grupo perteneces? ¿No te decides? Bueno, pues este sencillo test podría ayudarte. Para averiguarlo, indica en qué grado estás de acuerdo o en desacuerdo con cada una de las siguientes afirmaciones. Si estás totalmente de acuerdo, otorga 3 puntos; si estás de acuerdo, otorga 2 puntos; si estás en desacuerdo, otorga 1 punto, y si estás totalmente en desacuerdo, otorga 0 puntos. A continuación, suma el total y cotéjalo con la escala que se ofrece para descubrir cuál es tu necesidad de conclusión cognitiva…

1. En un restaurante suelo ser de los primeros en decidir qué voy a escoger de la carta.
2. Si llamo a alguien y no contesta, por lo general, cuelgo después de siete tonos o menos.
3. Soy un tipo de persona mucho más de «plan de acción» que de «ver qué pasa».
4. Una vez que me he decidido, soy difícil de persuadir.
5. Esperar a que suene el teléfono es algo que me saca de quicio.
6. Me siento bien con las reglas y las rutinas.
7. Me gusta que las cosas sean blancas o negras. Cuantas más gamas de gris, más me preocupo.
8. Si estoy viendo una película y tengo que parar a media emisión, prefiero que alguien me cuente cómo acaba antes que sentarme y seguir viéndola más tarde.
9. Las negociaciones largas y tediosas no son mi punto fuerte.
10. Las fiestas sorpresa me dan pavor.

11. No podría estar más de acuerdo con la regla del 40/70 de Colin Powell, según la cual, al tomar decisiones habría que recabar entre el 40 y el 70 por ciento de los hechos y los datos disponibles y después fiarse del instinto. Con menos del 40 por ciento de los datos, la decisión es demasiado arriesgada; sin embargo, seguir recabando datos más allá del nivel del 70 por ciento de confianza implica que podrías perderte oportunidades y que otros podrían aprovecharse de tu vacilación.

¿Qué puntuación has obtenido?

0-11: Tu mente está abierta las veinticuatro horas del día, los siete días de la semana, los 365 días del año.

12-17: Piensas día y noche pero descansas los festivos.

18-22: Un buen equilibrio entre pensar y vivir.

23-28: Aplicas ciertas regulaciones al tiempo dedicado al pensamiento.

29-33: Te planteas perspectivas alternativas y otras posibilidades, pero solo con cita previa.

3

Una breve historia de los marcos

Entre los primeros pensadores que escribieron sobre marcos (o *schemata*, que es como los denominaban en un principio) destaca el filósofo alemán del siglo XVIII Immanuel Kant. En su *Crítica de la razón pura*, Kant observó que damos sentido a nuestras percepciones y experiencias en el aquí y el ahora comparándolas con las representaciones mentales estereotipadas de casos similares —*schemata*— almacenados en nuestra imaginación. Por ejemplo, asociamos nuestra experiencia presente de la puesta del sol con experiencias previas que guardamos en la memoria, y esa interacción temporal entre el pasado y el presente contribuye a nuestra comprensión —y de ahí a nuestro manejo— de los entornos sociales y físicos en los que vivimos. Dicho de otro modo, los esquemas (o «marcos» o «guiones» o «escenas») representan modelos mentales de ideas preconcebidas que ordenan, organizan y gestionan categorías de información (por ejemplo, puestas de sol) y las relaciones que existen entre ellas.

Una vez formadas, esos esquemas son extremadamente resistentes al cambio y ejercen una influencia poderosa en nuestras creencias, actitudes y juicios. Por ejemplo, cuanto mayor es el encaje entre un objeto, opinión o fenómeno y nuestro esquema de esa entidad, más probable será que nos demos cuenta de él, que lo prefiramos o lo apoyemos. Así, el «enmarcado» de argumentos o mensajes alude al proceso por el que las comunicaciones persuasivas pueden posicionarse de tal modo que potencien el parecido con esquemas preexistentes presentes en la mente de aquellos en quienes se pretende influir.

El término *esquema* lo introdujo el psicólogo suizo del desarrollo Jean Piaget en 1923 para describir las categorías del

conocimiento almacenadas y la información presente en el cerebro del niño, cuya existencia y modificación dan forma a nuestra manera de percibir, aprender e interactuar con el mundo a medida que nos abrimos paso mediante la razón a lo largo de la vida. Unos años después, en 1932, el psicólogo británico sir Frederic Bartlett incorporó el concepto al estudio de la memoria y el aprendizaje, en concreto, para determinar que la presencia de esquemas podía sesgar e influir en el recuerdo.

Fue el especialista en computación Marvin Minsky, del Instituto de Tecnología de Massachusetts, el primero en acuñar el término *marco* en la década de 1970 en relación con la representación del conocimiento en el aprendizaje de las máquinas, un enfoque que posteriormente se amplió gracias al científico cognitivo estadounidense David Rumelhart, quien reivindicó la idea para la psicología usándola a lo largo de la década de 1980 como guía de un modelo algorítmico de base neurológica para la representación mental del conocimiento complejo en los seres humanos.

El concepto de «guiones» fue introducido en la década de 1970 por dos psicólogos de Yale, Roger Schank y Robert Abelson, y describe un conocimiento genérico, estereotipado, de secuencias de acciones y programas de comportamiento vinculados temáticamente para situaciones dadas (por ejemplo, el guion para cenar en un restaurante incluiría diversos componentes, entre ellos, sentarse a una mesa, hojear la carta y pedirle la comida y la bebida al camarero). Uno de los mecanismos clave del humor radica en la alteración de dichos guiones mediante la incorporación cómica de eventos incongruentes o inesperados; en ese contexto de los guiones sobre cenas, viene a la mente la famosa escena del episodio titulado «Los alemanes» de la serie *Fawlty Towers* en el que el chiflado propietario del hotel, Basil Fawlty (interpretado por John Cleese), acaba haciendo el paso de la oca alrededor de las mesas del restaurante, provocando el llanto de los clientes alemanes.

El papel de los marcos en la persuasión y la influencia ha sido ampliamente estudiado por George Lakoff, lingüista, filósofo y científico cognitivo de la Universidad de Berkeley. El interés específico de Lakoff tiene que ver con el uso estratégico de la lengua y la metáfora a la hora de activar sutilmente categorías cognitivas almacenadas y modelar la manera en que pensamos

sobre determinadas cuestiones. Según Lakoff, cada palabra viene definida en relación con un marco conceptual y, como tal, tiene el poder de desencadenar asociaciones aprendidas y redes adquiridas de sentido, tanto para bien como para mal.

La expresión «reducción fiscal», por ejemplo, implica que los impuestos son una carga, una irritación de la que debemos librarnos. En cambio, la expresión «provida» insinúa que los que defienden el aborto son «promuerte» y que las mujeres que optan por abortar son equiparables a asesinas, independientemente de sus razones para hacerlo.

4

Espacio cromático del berinmo versus espacio cromático del inglés

Cuando se presentan muestras de ciertos tonos e intensidades a anglohablantes nativos y se pide a los observadores que indiquen de qué color es cada muestra respectivamente, el patrón de respuestas que se obtiene típicamente refleja lo que se representa en la figura X.

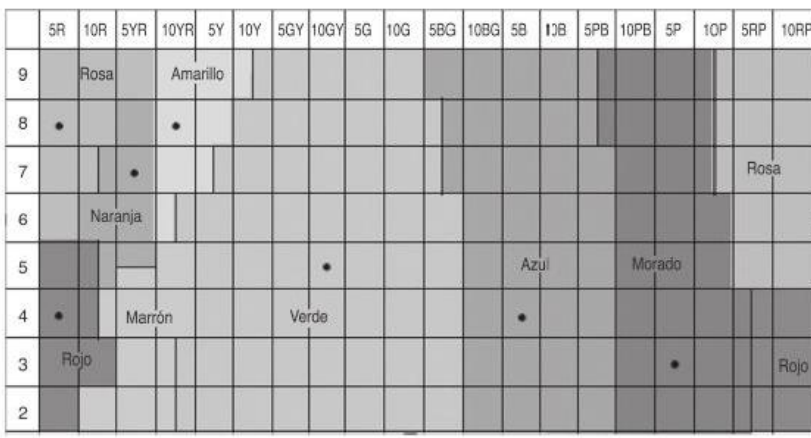


FIGURA X. El espacio cromático de los anglohablantes nativos (los topos indican el punto focal para cada color, el punto del espacio cromático en que el color en cuestión se identifica con más facilidad).

A la izquierda de la cuadrícula, la escala vertical 2-9 representa intensidad de luz en orden ascendente, mientras que, horizontalmente, arriba, las etiquetas 5R-10RP indican el color de

las muestras, donde el rojo (5R), el amarillo (5Y), el verde (5G) el azul (5B) y el morado (5P) representan cinco tonalidades principales y los términos que los acompañan corresponden a quince tonalidades intermedias. Por ejemplo, entre el rojo (5R) y el amarillo (5Y) existen tres tonos intermedios: 10R, 5YR, 10YR (véase la figura Y).

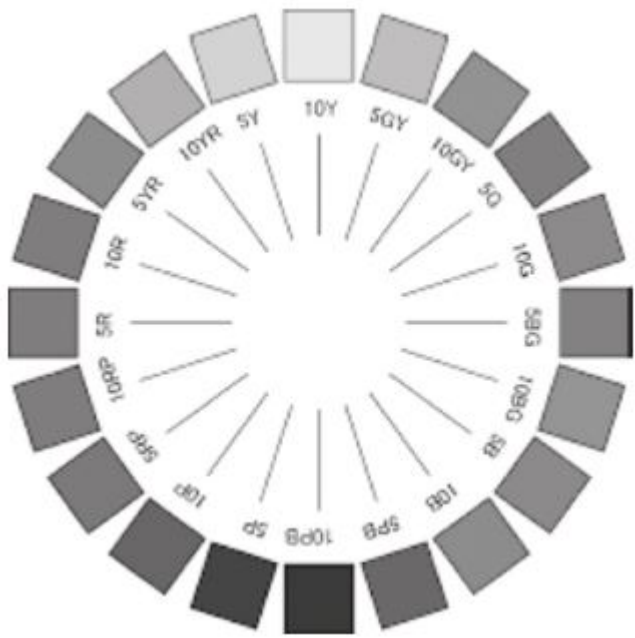
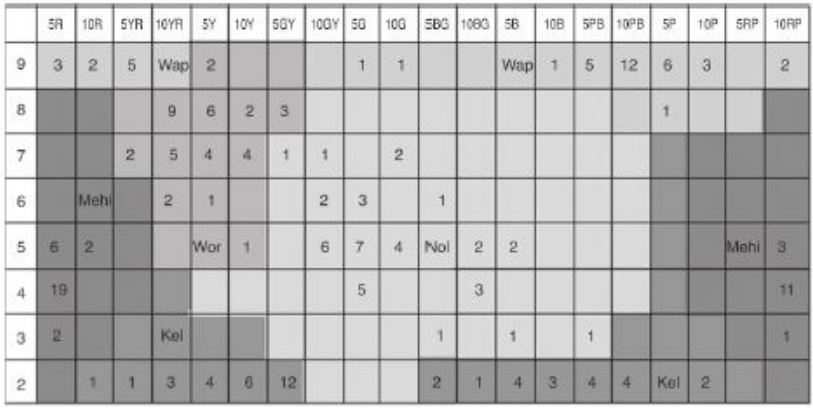


FIGURA Y: El sistema cromático de Munsell, en su versión simplificada.

Sin embargo, cuando esas mismas muestras se presentan a hablantes de berinmo —lengua hablada en las aldeas de Bitara y Kagiru, situadas cerca del río Sepik, en el noreste de Papúa Nueva Guinea—, aparece un patrón de respuestas algo divergente:



	5R	10R	5YR	10YR	5Y	10Y	5GY	10GY	5G	10G	5BG	10BG	5B	10B	5PB	10PB	5P	10P	5RP	10RP
9	3	2	5	Wap	2				1	1			Wap	1	5	12	6	3		2
8				9	6	2	3										1			
7			2	5	4	4	1	1		2										
6		Mehi		2	1			2	3		1									
5	6	2			Wor	1		6	7	4	Nol	2	2						Mehi	3
4	19								5			3								11
3	2			Kel							1		1		1					1
2		1	1	3	4	6	12				2	1	4	3	4	4	Kel	2		

FIGURA Z: El espacio cromático de los hablantes nativos de berinmo.

Aunque se da claramente un número apreciable de diferencias entre los espacios cromáticos inglés y berinmo, conviene destacar que la disparidad más significativa entre los dos se centra en la amalgamación, en el berinmo, de los colores «azul» y «verde» en una única categoría de color, el *nol*.

5

Las tres etapas evolutivas del pensamiento en blanco y negro

CRONOLOGÍA (AÑOS)	DESCRIPCIÓN
> 500 000 000	Lucha o huida.

La depresión lleva vigente una burrada de años. De hecho, es unos 500 000 milenios anterior a los burros, y es la punta de lanza de formas de vida complejas, diversas y cada vez más sofisticadas desde la proliferación sin precedentes, en la era cámbrica (hace unos 540-485 millones de años) hasta la aparición, primero, de los mamíferos y, finalmente, de los primates, varios centenares de millones de años después. Pero donde hay depredación también debe haber defensa, y en el curso de la historia evolutiva, esos dos procesos opuestos han competido por dominar en una carrera armamentística darwiniana, titánica, en la que, por una parte, la escalada de las ocurrencias del depredador condujo, por otra, a un aumento de la inversión biológica en investigación y desarrollo para la estrategia de defensa. Dada su omnipresencia entre los vertebrados complejos, y dado que el reconocimiento temprano y fiable del depredador es un prerrequisito para una acción evasiva, parecería altamente probable que una de las primeras guías en aparecer en

CRONOLOGÍA (AÑOS)	DESCRIPCIÓN

nuestros laboratorios del departamento de I+D defensivo fuera la de un «módulo del miedo» cerebral rápido, poco afinado, directo: una estructura neurológica que, tras unos cálculos mínimos, fuera capaz —involuntaria, automática, preconscientemente— de registrar y categorizar estímulos relacionados con amenazas para la supervivencia recurrentes y de amplio espectro y de asignarles prioridad absoluta.

500 000 000-6 000 000

Los animales sociales viven en grupos porque las oportunidades de supervivencia y reproducción son mejores que con una vida solitaria. Por ejemplo, los chimpancés, nuestros parientes vivos más próximos, viven en grupos de fisión-fusión [1] con una media de 50 individuos, aproximadamente. Es probable que nuestros antepasados prehistóricos que se paseaban por la tierra hace unos seis millones de años, cohabitaran en grupos de un tamaño similar y que, para asegurarse la cohesión, desarrollaran la propensión a los favoritismos de grupo. Se desconocen los mecanismos concretos subyacentes al desarrollo de ese nuevo programa sociocognitivo. Pero es probable que se basaran en una adaptación

CRONOLOGÍA (AÑOS)

DESCRIPCIÓN

antigua, muy anterior, de alrededor de 500 millones de años y que se ha observado en muchos taxones filogenéticos, incluidos peces, aves, reptiles y mamíferos, para la exclusión/territorialidad social. Es más, existen pruebas que apuntan a que desde los días de nuestros antepasados recolectores, nuestro cerebro adquirió una tecnología neurocognitiva especializada diseñada expresamente tanto para detectar como para seguir coaliciones y alianzas cambiantes en escenarios grupales, una condición necesaria para las comunidades de cazadores-recolectores, incluso en la actualidad (incluidas, claro está, comunidades online de cazadores-recolectores).

100 000-actual.

Bueno, es mucho antes, nuestros primeros antepasados homínidos vivían en grupos conformados de media, por unos cincuenta individuos. Extrapolando a partir del tamaño de comunidades de cazadores-recolectores que aún existen, es una presuposición razonable que los homínidos paleolíticos más recientes, los que vivieron hace unos 100 000 años, cohabitaran en grupos de unos pocos centenares de individuos. A medida que ese «ancho de banda» social aumentaba en el transcurso de la evolución humana, la presión para mantener la solidaridad del grupo se habría intensificado y la selección natural, a su vez, habría optado por las adaptaciones más eficaces a la hora de reforzarla. Así pues, la moral podría haber evolucionado en esas comunidades tempranas de 100 o 200 individuos

como un instrumento de control social: como un medio para frenar un interés propio generalizado y aberrante, de gestionar y resolver conflictos y de potenciar la cohesión de grupo. Resulta sorprendente, por ejemplo, el grado de acuerdo que existe entre culturas, tanto pasadas como presentes, en cuanto a la naturaleza y los corolarios de la virtud: el engaño, la agresión, la venganza y el egoísmo son universalmente mal vistos, mientras que el coraje, la modestia, el liderazgo y la cooperación se fomentan en todos los casos. Esas normas y valores son muy anteriores a la existencia de un Dios justo y moral y, con toda probabilidad, también al lenguaje, lo que da a entender que sus raíces habrían de buscarse en la adquisición de patrones de comportamiento especialmente diseñados para salvaguardar la integridad del grupo. Dicho en pocas palabras, los buenos hábitos perduran porque, de haber desaparecido, nosotros habríamos desaparecido con ellos.

6

El pensamiento en blanco y negro a través de los siglos

En las tradiciones del pensamiento occidental, es posible identificar diferencias culturales e históricas del pensamiento en blanco y negro a lo largo de los siglos que parecerían seguir un patrón más o menos recurrente de expansión y contracción. En la Europa medieval, por ejemplo, la estructura de la sociedad en términos de relaciones con el empleador y de jerarquías sociales endémicas —cuyo marco combinado económico e interpersonal constituía la base transaccional del feudalismo— se consideraba inmutable. Cada eslabón de la «gran cadena del ser» se consideraba de igual y máxima importancia; la idea de san Agustín de que Dios había asignado a cada individuo un lugar fijo en el orden social se consideraba infalible, y a cualquiera que cuestionara su posición dentro de la comunidad se le recordaba la metáfora del santo —pensada para «desempoderar»— de un dedo insatisfecho que quería ser ojo.

Por el contrario, el periodo de la Ilustración (1715-1789) está considerado por los historiadores como una era de rebelión intelectual y filosófica, una época definida por la búsqueda de libertad individual y por la desaparición de las monarquías absolutas, junto con la defensa de la tolerancia religiosa ante la ortodoxia ideológica. Las consiguientes llamadas a la lógica, la razón y la observación empírica como medios para la indagación escolástica y para adquirir comprensión y conocimiento —el método científico nació durante este periodo— facilitaron el camino para otra clase de orden, un orden naturalista, reduccionista, que se mantuvo hasta la época victoriana, que queda encarnada y a la vez conservada en su gusto por coleccionar y clasificar. (En algunos escalafones de la sociedad victoriana, sobre todo en las clases altas

y medias, existía incluso una escuela de pensamiento según la cual ciertas estancias de una casa podían usarse, en condiciones ideales, solo para una función muy concreta. Por ejemplo, no se podía leer en el dormitorio, pues este solo había de usarse para dormir. En una cocina no se podía jugar, sino solo cocinar).

Ese orden, a su vez, también se vio usurpado hacia finales del siglo XIX por el credo moderno del flujo, la innovación y la experimentación, todo ello alentado por una creciente desafección por los principios morales victorianos y las convenciones socioculturales. Inevitablemente, dadas sus antiguas raíces filosóficas en las costumbres intelectuales del siglo XVIII —aunque la mente podía conseguir la ilustración a través de lo racional, también podía, según los modernos, alcanzarla a través de lo irracional—, la modernidad no estaba exenta de ciertos códigos de vestimenta y reglas conceptuales. Sin ir más lejos, insistía en la división entre arte y cultura popular, y los modernos, a su manera —a pesar de emplear distintas metodologías dentro de unos parámetros morales, psicológicos y estéticos distintos—, estaban tan empeñados en encontrar significados unificados y verdades universales como los racionalistas y los empiristas de la Ilustración y la Edad de La Razón.

Fue con el paso de la modernidad a la posmodernidad, en la década de 1970, y con el posterior surgimiento del construccionismo social y «la incredulidad hacia las metanarrativas», como la describió en una ocasión el filósofo francés Jean-François Lyotard, las líneas de la indagación intelectual volvieron a difuminarse y los genios nebulosos del subjetivismo, el relativismo y el pluralismo salieron de sus lámparas llenas de humo. Como expresa el general Stumm von Bordwehr (esa cómica figura militar que de *stumm* [«mudo» en alemán] no tiene nada) en *El hombre sin atributos*, la novela de Robert Musil: «De un modo u otro, el orden, una vez que alcanza cierto estadio, llama al derramamiento de sangre».

7

Los esenciales del esencialismo

La polarización, la magnificación y la hipérbole siempre han figurado en un lugar destacado de manera prominente en el tira y afloja del discurso político, desde la Antigua Grecia hasta el Nuevo Laborismo, desde Gandhi hasta Gengis Kan. Pero es posible que otras fuerzas psicológicas relacionadas con el pensamiento en blanco y negro intervinieran también en la antipatía dirigida contra la claramente sensata estrategia de testado de Tony Blair por parte de ciertos sectores de la opinión pública británica.

¿Os habéis preguntado alguna vez cómo funcionan las subastas de objetos de famosos? Las gafas de sol de «Invisible Man» de Freddie Mercury. La chaqueta que llevaba Kurt Cobain en el *unplugged* de la MTV. Un bote de pastillas de Elvis Presley. Todos estos objetos se han subastado en los últimos años, y su precio ha alcanzado los cinco dígitos. ¿Por qué? La chaqueta de Cobain estaba vieja y cochambrosa. El bote de píldoras de Elvis estaba vacío.

¿Qué atractivo despiertan?

Una pista está en el reverso de la moneda. Una de mis alumnas dirigió en una ocasión un estudio en el que preguntaba a los participantes cuán cómodos se sentirían recibiendo un órgano del Destripador de Yorkshire. La respuesta fue que no mucho. Por el mismo motivo ya no compramos discos de Gary Glitter, condenado por pederastia. La gente contamina o impregna —dependiendo de cómo lo veamos— objetos inanimados de la misma manera que los gérmenes pueden contaminar el tirador de una puerta o un perfume impregnar una habitación. Una parte de «ellos» vive en «lo que era suyo», y esos artefactos, sean cuales sean, encapsulan y diseminan su esencia.

Esa creencia persistente en un alma psicológica imperecedera y su capacidad para instalarse en gafas, jerséis y toda la parafernalia

de consumo de sustancias proviene de la idea filosófica del esencialismo. El esencialismo defiende que existen cualidades intangibles en todo lo que hay, que proporcionan a las cosas, como Aristóteles expuso hace más de dos mil años, su «substancia», y eso, como el lingüista y filósofo estadounidense George Lakoff expresó más recientemente, «hace que las cosas sean lo que son, y sin las cuales no serían esa clase de cosas».

Sin embargo, esas esencias son eclécticas y omnipresentes. Se agazapan no solo en lo que llevamos puesto, sino también en lo que decimos. Es algo bien sabido en la teoría de la influencia que el poder de un mensaje persuasivo reside en tres dominios distintos: el contenido del propio mensaje, el público al que se dirige (esto es, la persona o personas a las que va destinado) y la fuente (es decir, quién lo emite).

Obviamente, si el mensaje es inadecuado o el público no es receptivo, será menos probable que se dé la influencia. Pero aunque el mensaje sea bueno y el público comprensivo, es posible que los efectos de la influencia se vean comprometidos si se percibe que a la fuente le falta credibilidad. De quién sea el mensaje, quién «lo lleve puesto», por decirlo de algún modo, contamina (o impregna) lo que es.

En efecto, si el esencialismo domina el arte del mensaje persuasivo, también puede empapar el tejido del propio lenguaje. Durante la segunda quincena de febrero de 2020, cuando la preocupación por el coronavirus empezaba a escalar, una encuesta a más de setecientos bebedores de cerveza de Estados Unidos, realizada por 5W Public Relations, reveló que el 38 por ciento de los estadounidenses no comprarían cerveza de la marca Corona «bajo ninguna circunstancia», mientras que el 14 por ciento dijeron que no la pedirían en un lugar público. En otra encuesta, esta llevada a cabo por YouGov, se vio que la intención de los consumidores de adquirir esa marca de cerveza había caído a su nivel más bajo de los últimos dos años. En cambio, el consumo de Furlough Merlot y Quarantinis —«confinacócteles» experimentales mezclados con cualquier ingrediente sobrante de vacaciones etílicas, largamente olvidadas en las costas españolas o las islas griegas— subió como la espuma.

Agradecimientos

Escribir un libro como este no tiene nada de blanco y negro. Desde la distancia podría parecer que sí. En la cubierta solo figura un nombre, pero la realidad es bastante diferente. Escribir un libro como este es como trabajar con vitrales. Es la luz la que les da la vida. Esa luz es ajena al proceso artístico en sí mismo, pero es el latido electromagnético de la obra.

En el curso de los últimos tres años, han sido muchas las personas que han dado forma al latido narrativo de este libro; que han iluminado mis pasos, alumbrado mi pensamiento, encendido una linterna crítica ante la niebla impenetrable de la desilusión ideológica y que me han alegrado los largos y oscuros días en que las palabras, la inspiración y los pagos pendientes no acababan de materializarse.

Alguien dijo alguna vez que los editores son los policías de tráfico de las artes. Si eso es verdad, entonces a mí me han detenido muchas veces. Semáforos, luces amarillas de emergencia y azules de advertencia… todas han formado parte del paisaje de fondo editorial en el caso de *Blanco o negro*, y estoy eternamente agradecido de que Andrea Henry, de Bantam Press, y Colin Dickerman, de Farrar, Straus & Giroux, me pusieran las multas cuando lo hicieron. Accidentes artísticos en cadena nos aguardaban a cada curva. Pero, no sé cómo, conseguimos esquivarlos todos. Andrea y Colin me guiaron durante todo el camino.

En el firmamento creativo también brillaban otras luces. Mencionarlas todas me llevaría a excederme más de lo que ya me he excedido en el cómputo total de palabras… y me valdría otra multa. Sencillamente, son demasiadas. En todo caso, he aquí unas pocas realmente deslumbrantes: Dominic Abrams, Mike Anderson, Tony *Frog* Barlow, Joey Barton, Mark Bassett, Alfie Best, Tony Blair, Carole Bloch, Alastair Campbell, Ginny Carter, Robert Cialdini, Sarah Classick, lord Sebastian Coe, Ian Collins, John

Collins, sir Ivor Crewe, Lawrence Dallaglio, Jules Davidoff, sir Ray Davies, Richard Dawkins, Susie Dent, Elizabeth Dobson, Sean Dyche, George Ellis, Angela Entwistle, sir Ranulph Fiennes, Tory Finch, Katharina Festner, Alex Fisher, Ashley Giles, Gavin Hewitt, Peter y Ana Holland, Diane Houston, Eddie Howe, Eddy Jennings, Hugh Jones, (el último) Terry Jones, Neil Kerly, Gilda Kiai, Lynn Kimsey, Arie Kruglanski, Gemma Levine, John Lloyd, Colin MacLeod, Kellie Maloney, Ben Matthews, Andy McNab, Amanda Moon, Ben Morgan, Piers Morgan, Jeff Mostyn, Rob Murray, Samer Nashef, Lisa Oakes, The OCEAN Lab (Departamento de Psicología Experimental de la Universidad de Oxford), Ronnie O'Sullivan, Nick Pullen, Sally Pullen, sir Philip Pullman, Debi Roberson, Martin Roberts, Eleanor Rosch, Francis Rossi, Bill Scott-Kerr, Raj Sehgal, Ben Shephard, Laura Sherlock, Paul Sinton-Hewitt, Claire Smith, Anna Soderstrom, Annabel Songco, Micky Speight, Iwan Thomas, Richard Thompson, Harvey y Alice Thorneycroft, Henry Thorpe, Eleanor Updegraff, John Virgo, Gregg Wallace, Stephen Westaby, Matt White, Kit y Eleyne Williams, Andrea Woerle y Sally Wray.

Momento de una transición horrible. Un editor y un agente paran a tomar una copa después del trabajo.

—No lo entiendo —se queja el agente—. A la gente le caigo mal en cuanto descubren que soy agente. ¿Por qué es así?

—Quizá —sugiere el editor— les ahorra tiempo y nada más.

Gracias, Patrick Walsh, por no ser ese agente. Y por tu apoyo y amistad constantes a lo largo de los años.

Hay otras tres personas que merecen una mención especial.

En primer lugar, el comandante de la fuerza aérea Keith Dear, cuyo entusiasmo por referenciar los materiales de este libro se mantuvo constante y sin flaquear hasta el final. Ningún comentario le parecía demasiado irrelevante; ninguna referencia, demasiado abstrusa. Ha llegado incluso a tomarse la molestia de ofrecer su nombre para los agradecimientos. Excediendo en mucho su deber.

En segundo lugar, mi correctora Mari Roberts, cuya profesionalidad e intolerancia discreta a todo lo pomposo, lo verborreico y lo grandilocuente se han impuesto una vez más en el texto acabado, en unos momentos especialmente complicados.

Y, por último, mi inconmensurablemente superior media naranja, Elaine, «el cerebro del conjunto», como un tal Eddy

Jennings observó una vez. Elaine lleva más de veinte años en el negocio Kevin Dutton. Milagrosamente, seguimos comerciando.

Bibliografía

INTRODUCCIÓN

BBC Sport, «Caster Semenya: Fans Urge Athlete Not to Quit After Her Cryptic Tweet», <https://www.bbc.co.uk/sport/athletics/48131074>.

JARRETT, Christian, «Psychology: How Many Senses Do We Have?», *BBC Future*, 19 de noviembre de 2014, <https://www.bbc.com/future/article/20141118-howmany-senses-do-you-have>.

MADRIGAL, Alexis C., «How Netflix Reverse-Engineered Hollywood», *The Atlantic*, 2 de enero de 2014, <https://www.theatlantic.com/technology/archive/2014/01/how-netflix-reverse-engineered-hollywood/282679/>.

RAYNER, Gordon, y Jack TAPERELL, «London 2012 Olympics: How Danny Boyle Got 60,000 Fans to Keep Mum Over Opening Ceremony Dress rehearsal», *Telegraph*, 24 de julio de 2012, <https://www.telegraph.co.uk/sport/olympics/london-2012/9423842/Londres-2012-Olympics-How-DannyBoyle-got-60000-fans-to-keep-mum-over-opening-ceremony-dressrehearsal.html>.

SCHAEFFER, A. A., «Reactions of Ameba to Light and the Effect of Light on Feeding», *Biological Bulletin*, 32 (2), (1917), pp. 45-74.

SPARROW, Andrew, «Coronavirus: UK Over-70s to be Asked to Stay Home "Within Weeks", Hancock Says», *Guardian*, 15 de marzo de 2020, <https://www.theguardian.com/world/2020/mar/15/coronavirus-uk-over-70s-to-beasked-to-self-isolate-within-weeks-hancock-says>.

VINCENT, James, «Facebook Introduces More Than 70 New Gender Options to the UK: "We Want to Reflect Society"», *Independent*, 27 de junio de 2014, <https://www.independent.co.uk/life-

style/gadgets-and-tech/facebook-introducesmore-than-70-new-gender-options-to-the-uk-we-want-to-reflect-society9567261.html>.
WHITEHEAD, Alfred North, *Science and the Modern World*, Cambridge, Cambridge University Press, 1926.

Para un análisis minuto a minuto de los géneros musicales en Spotify, véase: <http://everynoise.com>.

1. EL INSTINTO DE CATEGORIZACIÓN

LEDFORD, H., «The tell-Tale Grasshopper: Can Forensic Science Rely on the Evidence of Bugs?», *Nature* (2007), doi:10.1038/news070618–5, <https://www.nature.com/news/2007/070619/full/news070618-5.html>.
OAKES, L. M., y R. J. Ribar, «A Comparison of Infants' Categorization in Paired and Successive Presentation Familiarization Tasks», *Infancy*, 7, (2005), pp. 85-98.
QUINN, P. C.; EIMAS, P. D., y S. L. ROSENKRANZ, «Evidence for Representations of Perceptually Similar Categories by 3-Month-Old and 4-Month-Old Infants», *Perception*, 22 (1993), pp. 463-475.
SPALDING L., y L. MURPHY, «The Effects of Background Knowledge on Category Construction», *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition*, 22(1996), pp. 525-538.

Para entender de qué modo la categorización puede variar según distintas metas, véase: Medin, D. L., *et al.*, «Categorization and Reasoning Among Tree experts: Do all roads lead to Rome?», *Cognitive Psychology*, 32 4996 (1997).

Para el estudio de la vaca/cerdo, véase: Gelman, S., y H. Wellman, «Insides and Essences», *Cognition*, 38, (1991), pp. 214-244.

Para el estudio del puercoespín/cactus, véase: Keil, F. C.,

Concepts, Kinds, and Cognitive Development, Cambridge, MA, MIT Press, 1989.

Para más información sobre el concepto de granularidad emocional, véase: Baer, Drake, «People With High "Emotional Granularity" Are Better at Being Sad», *The Cut*, 13 de junio de 2016, <https://www.thecut.com/2016/06/people-with-highemotional-granularity-are-better-at-being-feeling-things.html>.

Para un relato enciclopédico sobre todo lo categórico, véase: Harnad, Steven (ed.), *Categorical Perception: The Groundwork of Cognition*, Cambridge, Cambridge University Press, 1987.

2. Un montón de problemas

Larisa Brown, furia en Downing Street ante la acusación «Dejar morir a los jubilados»: «El gabinete niega con vehemencia que Dominic Cummings haya afirmado que los pensionistas deben ser sacrificados al coronavirus para proteger la economía», *Mail Online*, 22 de marzo de 2020, <https://www.dailymail.co.uk/news/article-8140795/No10-deniesclaims-Dominic-Cummings-said-pensioners-sacrificed-virus-protecteconomy.html>.

Morris, Sephen, «Council Condemned for Charging Runners to Use Park», *Guardian*, 13 de abril de 2016, <https://www.theguardian.com/lifeandstyle/2016/apr/13/stoke-gifford-parkrun-council-condemned-charge-paula-radcliffe>.

Platón, *The Republic*, Londres, Penguin Classics, 1955. [Hay trad. cast.: *La República*, Barcelona, Austral, 2011].

Quinn, W., «The Paradox of the Self-Torturer», *Philosophical Studies*, 59 (1990), pp. 79-90.

Seuren, P. A. M., «Eubulides as a 20th-Century Semanticist», *Language Sciences*, 27 (1) (2005), pp. 75-95.

Shipman, Tim, y Caroline Wheeler, «Coronavirus: Ten Days That Shook Britain – and Changed the Nation for Ever», *Sunday Times*, 22 de marzo de 2020, <https://www.thetimes.co.uk/article/coronavirus-ten-days-that-shookbritain-and-changed-the-nation-for-ever-spz6sc9vb?

shareToken=66410e6a661ccba25dfc5886be410004>.
«Talking Point: Should We Be Charged for Running in a Park?», *Sports Management 119*, 2 de mayo de 2016, <https://www.sportsmanagement.co.uk/Sportsfeatures/sports-management-magazine/Should-we-be-charged-for-runningin-a-park/30778>.

Para una historia de Parkrun desde su concepción hasta el presente, véase: <https://blog.parkrun.com/uk/2019/10/02/a-look-back-at-15-years-ofparkrun/>.

Para más información sobre la paradoja sorites y temas relacionados, véase: Van Deemter, Kees, *Not Exactly: in Praise of Vagueness*, Oxford, Oxford University Press, 2010.

Para una aproximación temprana al fenómeno de la mínima diferencia perceptible, véase: Nuevaman, E. B., «The Validity of the Just Noticeable Difference as a Unit of Psychological Magnitude», *Transactions of the Kansas Academy of Science*, 36 (1933), pp. 172-175.

3. Cuando las categorías colisionan

Ackrill, John, *Aristotle, Categories and De Interpretatione*, Oxford, Clarendon Press, 1963.
Aristóteles, *Categories*, en J. Barnes (ed.), *The Complete Works of Aristotle*, Princeton, Princeton University Press, 2014. [Hay trad. cast.: *Categorías*, Madrid: Escolar y Mayo Editores, 2016].
Baker, Keiligh, «Schools Are Told to Call Transgender Children "Zie" Rather Than "He" or "She" in Case They Cause Offence», *Mail Online*, 17 de julio de 2016, <https://www.dailymail.co.uk/news/article-3694194/Schools-told-calltransgender-children-zie.html>.
Berlin, Brent, y Paul Kay, *Basic Color Terms: Their Universality and Evolution*, Berkeley y Los Ángeles, University of California Press, 1969.

BORGES, Jorge Luis, «The Analytical Language of John Wilkins», en *Other Inquisitions*, 1937-1952, Austin, Texas, University of Texas Press, 1964. [Hay trad. cast.: *El idioma analítico de John Wilkins, Otras inquisiciones*, Barcelona, Destino, 2007].

BULLEN, Jamie, «BMA Warns Against Calling Pregnant Women "Expectant Mothers" as It "May Offend Intersex Men"», *Evening Standard*, 29 de enero de 2017, <https://www.standard.co.uk/news/health/bma-warns-against-usingexpectant-mothers-for-pregnant-women-as-it-may-offend-intersex-mena3452736.html>.

CAMBRIDGE, Ellie, «Don't Do It! First Man to Give Birth in UK Warns Others Not to Try It Because It's "Really Hard"», *The Sun*, 9 de enero de 2019, <https://www.thesun.co.uk/news/8152999/first-man-give-birth-uk-warns-really-hard/>.

CHAMBERLAIN, Gethin, «"Change Your Abortion Law To Save Lives" Grieving Father Tells Irish PM'», *Observer*, 17 de noviembre de 2012, <https://www.theguardian.com/world/2012/nov/17/ireland-abortion-case-father>.

CONN, David, «Hillsborough: David Duckenfield Found Not Guilty of Manslaughter». *Guardian*, 28 de noviembre de 2019, <https://www.theguardian.com/uk-news/2019/nov/28/hillsborough-david-duckenfield-verdict>.

DFA Law, «Transgender Woman Objects to Being Called a Father», *DFA Law Family Law, General News*, 19 de mayo de 2015, <https://www.dfalaw.co.uk/transgender-woman-objects-to-being-called-a-father/>.

DOHERTY, Rosa, «Transgender Woman Who Grew Up in Charedi Community Abandons Fight to See Her Children», *The Jewish Chronicle*, 21 de enero de 2020, <https://www.thejc.com/news/uk-news/transgender-woman-ends-fightto-see-her-children-1.495683>.

FAÚNDES, Aníbal, y José S. BARZELATTO, *The Human Drama of Abortion: A global Search for Consensus*, Nashville, TN, Vanderbilt University Press, 2006. [Hay trad. cast.: *El drama humano del aborto: búsqueda global de consenso*, Buenos Aires, Paidós, 2011].

HOLLAND, Kitty, «How the Death of Savita Halappanavar

Revolutionised Ireland», *Irish Times*, 28 de mayo de 2018, <https://www.irishtimes.com/news/socialaffairs/how-the-death-of-savita-halappanavar-revolutionised-ireland1.3510387>.

MALONEY, Kellie, y Frankly KELLIE, *Becoming a Woman in a Man's World*, Londres, Blink, 2015.

ROSCH HEIDER, E., «Probabilities, Sampling and Ethnographic Method: The Case of Dani Colour Names», *Man*, 7 (1972), pp. 448-466.

—, y D. C. Olivier, «The Structure of the Color Space for Naming and Memory in Two Languages», *Cognitive Psychology*, 3 (1972), pp. 337-354.

—, «Natural Categories», *Cognitive Psychology*, 4 (1973), pp. 328-350.

—, «Cognitive Representations of Semantic Categories», *Journal of Experimental Psychology: General*, 104 (3) (1975), pp. 192-233.

WELLS, Ione, «From "Hin" to "Zie": How Pronouns Are Moving Beyond Gender», *Evening Standard*, 20 de julio de 2016, <https://www.standard.co.uk/lifestyle/london-life/from-hin-to-zie-how-pronouns-are-moving-beyond-gendera3300186.html>.

WITTGENSTEIN, Ludwig, *Philosophical Investigations*, 2.ª ed., Oxford, Basil Blackwell Ltd, 1958. [Hay trad. cast.: *Investigaciones filosóficas*, Barcelona, Crítica, 2008].

4. EL LADO OSCURO DEL BLANCO O NEGRO

BEEBE-CENTER, J. G.; ROGERS, M. S., y D. N. O'CONNELL, «Transmission of Information About Sucrose and Saline Solutions Through the Sense of Taste», *Journal of Psychology*, 39 (1955), pp. 157-160.

COWAN, N., «George Miller's Magical Number of Immediate Memory in Retrospect: Observations on the Faltering Progression of Science», *Psychological Review* 122 (3) (2015), pp. 536-541. doi:10.1037/a0039035.

FELDMAN BARRETT, Lisa, *How Emotions Are Made: The Secret Life of the Brain*, Nueva York, Houghton Mifflin Harcourt, 2017. [Hay trad. cast.: *La vida secreta del cerebro: cómo se construyen las emociones*, Barcelona, Paidós Ibérica, 2018].

GRISHAM, J. R., *et al.*, «Categorization and Cognitive Deficits in Compulsive Hoarding», *Behaviour Research and Therapy*, 48 (9) (2010), pp. 866-872.

HOFSTEDE, Geert, «Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context», *Online Readings in Psychology and Culture*, 2 (1) (2011), <http://dx.doi.org/10.9707/2307-0919.1014>.

IYENGAR, S. S., y M. R. Lepper, «When Choice is Demotivating: Can One Desire Too Much of a Good Thing?», *Journal of Personality and Social Psychology*, 79 (6) (2000), pp. 995-1006, <https://doi.org/10.1037/0022-3514.79.6.995>.

LUCHIAN, S. A.; McNally, R. J., y J. M. Hooley, «Cognitive Aspects of Nonclinical Obsessive-Compulsive Hoarding», *Behaviour Research and Therapy*, 42 (2007), pp. 1657-1662.

MCCRAE, R. R., y O. P. JOHN, «An Introduction to the Five-Factor Model and Its Applications», *Journal of Personality*, 60 (2) (1992), pp. 175-215. doi:10.1111/j.1467-6494.1992.tb00970.x

MILLER, G. A., «The Magical Number Seven, Plus or Minus Two: Some Limits on Our Capacity for Processing Information», *Psychological Review*, 63 (2) (1956), pp. 81-97.

NELSON, Todd D. (ed.), *Handbook of Prejudice, Stereotyping and Discrimination*, 2.ª ed., Nueva York, Psychology Press, 2016.

NUTTALL, John y Anne, *The Mountains of England & Wales*, vol. 1, 3.ª ed., *Wales*, Milnthorpe, Cumbria, Cicerone, 2009.

—, *The Mountains of England & Wales*, vol. 2, 3.ª ed., *England*, Milnthorpe, Cumbria, Cicerone, 2008.

PRESTON, C. C., y COLMAN, A. M., «Optimal Number of Response Categories in Rating Scales: Reliability, Validity, Discriminating Power, and Respondent Preferences», *Acta Psychologica*, 104 (2000), pp. 1-15.

REED, G. F., «Underinclusion – A Characteristic of Obsessional Personality Disorder: I», *British Journal of Psychiatry*, 115 (1969), pp. 781-785. doi: 10.1192/bjp.115.524.781.

—, «Underinclusion – A Characteristic of Obsessional Personality Disorder: II», *British Journal of Psychiatry*, 115 (1969), pp. 787-790. doi: 10.1192/bjp.115.524.787.

RUBIN, Richard E., *Foundations of Library and Information Science*, 4.ª ed., Londres, Facet, 2015.

SCHWARTZ, Barry, *The Paradox of Choice: Why Less Is More*, Nueva York, Harper Perennial, 2004. [Hay trad. cast.: *Por qué más es menos*, Barcelona, Taurus, 2005].

TRAYNOR, Luke, «Welsh "Mountain" Downgraded To Hill After Experts Say It's Not Big Enough», *Daily Mirror*, 7 de agosto de 2015, <https://www.mirror.co.uk/news/uk-news/welsh-mountain-downgraded-hill-after-6211672>.

WINCZE, J. P.; Steketee, G., y R. O. Frost, «Categorization in Compulsive Hoarding», *Behaviour Research and Therapy*, 45 (1) (2007), pp. 63-72.

Para una lectura definitiva sobre el acaparamiento, véase: Frost, Randy O., y G. Steketee (eds.), *The Oxford Handbook of Acquiring and Hoarding*, Oxford, Oxford University Press, 2014.

5. EL PRINCIPIO DEL «VISOR»

BUTCHER, Pat, *The Perfect Distance – Ovett and Coe: The Record Breaking Rivalry*, Londres, Weidenfeld & Nicolson, 2004.

DAVIDSON, Ian, *The French Revolution: From Enlightenment to Tyranny*, Londres, Profile Books, 2017].

MASON, Rowena, y Kate PROCTOR, «Coronavirus: UK Offers Self-Employed 80% of Earnings», *Guardian*, 26 de marzo de 2020, <https://www.theguardian.com/world/2020/mar/26/coronavirus-uk-offers-self-employed-80-of-earnings>.

PASHA-ROBINSON, Lucy, «Labour MP Says She Could Never Be Friends With a Tory: "Whatever Type They Are, I Have Absolutely No Intention of Being Friends With Any of Them"», *Independent*, 24 de agosto de 2017, <https://

www.independent.co.uk/news/uk/politics/laura-pidcock-labour-mp-tory-never-friendsconservative-party-a7910156.html>.

Para otro relato de la historia del granjero finlandés, véase: DeMello, Anthony, *Awareness*, Londres, HarperCollins, 1990.

Para más información sobre «Marilyn/Einstein», véase: <https://www.techtimes.com/articles/44206/20150404/marilyn-monroe-or-albert-einstein-optical-illusioncan-tell-if-you-need-glasses-or-not.htm>.

6. La complejidad de la simplicidad

Bachet, Claude-Gaspard, *Problèmes, plaisants et délectables qui se font par les nombres*, 1624, Londres, Forgotten Books, 2019.

Bieri, J., «Cognitive Complexity-Simplicity and Predictive Behavior», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51 (1955), pp. 263-268.

Crockett, W. H., «Cognitive Complexity and Impression Formation», en B. A. Maher (ed.), *Progress in Experimental Personality Research*, vol. 2, Nueva York, Academic Press, 1965, pp. 47-90.

—, «The Organization of Construct Systems: The Organization Corollary», en J. C. Mancuso y J. R. Adams-Webber (eds.), *The Construing Person*, Nueva York, Praeger, 1982, pp. 62-95.

Darwin, C., *The Origin of Species by Means of Natural Selection*, 6.ª ed., Londres, John Murray, 1872. [Hay trad. cast.: *El origen de las especies*, Barcelona, Espasa Libros, 1998].

Embury-Dennis, Tom, «Trump Says Military is "Waiting For" Migrant Caravan After Warning of "Invasion" Across US Border», *Independent*, 29 de octubre de 2018, <https://www.independent.co.uk/news/world/americas/trump-migrantcaravan-tweet-mexico-border-tracker-location-honduras-tapanatepeca8607031.html>.

Frenkel-Brunswik, E., «Intolerance of Ambiguity as an Emotional

and Perceptual Personality Variable», *Journal of Personality*, 2018(1949),pp.108-143, Personality, 18 (1949), pp. 108-143, <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-6494.1949.tb01236.x>.

HOLMES, Jamie, *Nonsense: The Power of Not Knowing*, Nueva York, Crown, 2015.

JAENSCH, Erich R., *Der Gegentypus: Psychologischanthropologische Grundlagen deutscher Kulturphilosophie ausgehend von dem was wir überwinden wollen*, Leipzig, Ambrosius Barth, 1938.

KRUGLANSKI, A. W., *The Psychology of Closed Mindedness*, Nueva York, Psychology Press, 2004.

—, y D. M. WEBSTER, «Motivated Closing of the Mind: "Seizing" and "Freezing"», *Psychological Review*, 103 (1996), pp. 263-283.

MOHLIN, E., «Optimal Categorization», *Journal of Economic Theory*, 152 (2014), pp. 356-381, <https://doi.org/10.1016/j.jet.2014.03.007>.

RAFAELI-MOR, E.; GOTLIB, I. H., y W. REVELLE, «The Meaning and Measurement of Self-Complexity», *Personality and Individual Differences*, 27 (1999), pp. 341-356.

TSCHOEGL, A. E., «The Optimal Denomination of Currency», *Journal of Money, Credit and Banking* 29 (4) (1997), pp. 546-554.

VANNOY, J. S., «Generality of Cognitive Complexity-Simplicity as a Personality Construct», *Journal of Personality and Social Psychology*, 2 (1965), pp. 385-396.

VICTOROFF, Jeff, y Arie W. Kruglanski (eds.), *Psychology of Terrorism*, Nueva York, Psychology Press, 2009.

WEBSTER, D. M., y A. W. KRUGLANSKI, «Cognitive and Social Consequences of the Need for Cognitive Closure», *European Review of Social Psychology*, 18 (1997), pp. 133-173.

—, «Individual Differences in Need for Cognitive Closure», *Journal of Personality and Social Psychology*, 67 (1994), pp. 1049-1062.

Para más información sobre el arte y la ciencia del enmarcado, véase: Lakoff, George, *Women, Fire and Dangerous Things: What*

Categories Reveal About the Mind, Chicago, University of Chicago Press, 1987; e *idem, Don't Think of an Elephant: Know Your Values and Frame the Debate*, White River Junction, VA, Chelsea Green, 1987.

7. El arcoíris que pudo haber sido

AHLBERG, Per Erik, *Major Events in Early Vertebrate Evolution: Palaeontology, Phylogeny, Genetics and Development*, Washington D. C., Taylor & Francis, 2001.

BARGH, J. A., y L. E. WILLIAMS, «Experiencing Physical Warmth Promotes Interpersonal Warmth», *Science*, 322 (5901) (2008), pp. 606-607, doi:10.1126/science.1162548. Sin embargo, véase también: Chabris, C. F., *et al.*, «No Evidence That Experiencing Physical Warmth Promotes Interpersonal Warmth: Two Failures to Replicate Williams and Bargh (2008)», *Social Psychology*, 50 (2) (2019), pp. 127-132, <https://doi.org/10.1027/1864-9335/a000361>.

BIRD, Steve, «Chocolate Wars Break Out Over the Colour Purple», *Telegraph*, 2 de febrero de 2019, <https://www.telegraph.co.uk/news/2019/02/02/chocolatewars-break-colour-purple/>.

DAVIDOFF, J.; DAVIES, I. R. L., y D. ROBERSON, «Is Color Categorisation Universal? New Evidence From a Stone-Age Culture», *Nature*, 398 (1999), pp. 203-204.

DAY, Julia, «Easy Brand's Future May Not Be Orange», *Guardian*, 16 de agosto de 2004, <https://www.theguardian.com/media/2004/aug/16/newmedia.marketingandpr>.

GEIGER, Lazarus, *Ursprung und Entwicklung der menschlichen Sprache und Vernunft*, Stuttgart, JG Cotta, 1868.

GLADSTONE, William E., *Studies on Homer and the Homeric Age*, Oxford, Oxford University Press, 1858.

HO, H.-N., *et al.*, «Colour-Temperature Correspondences: When Reactions to Thermal Stimuli Are Influenced by Colour», *PLoS One*, 9 (3) (2014), doi:10.1371/journal.pone.0091854.

—, *et al.*, «Combining Colour and Temperature: A Blue Object is More Likely To Be Judged as Warm Than a Red Object», *Scientific Reports*, 4, Article 5527 (2014), doi:10.1038/srep05527.

HOLMES, Rachel, «Why Blue is the Costliest Colour», *Guardian*, 17 de abril de 2015, <https://www.theguardian.com/lifeandstyle/2015/apr/17/colour-blue-richdivine-ancient-egyptians-virgin-mary>.

JRAISSATI, Y., «On Color Categorization: Why Do We Name Seven Colors in the Rainbow?», *Philosophy Compass*, 9 (6) (2014), pp. 382-391, <https://doi.org/10.1111/phc3.12131>.

KELLEY, H. H., «The Warm-Cold Variable in First Impressions of Persons», *Journal of Personality*, 18 (1950), pp. 431-439.

KOERNER, E. F. K., «The Sapir-Whorf Hypothesis: A Preliminary History and a Bibliographical Essay», *Journal of Linguistic Anthropology*, 2 (2) (1992), pp. 173-198.

LEVINSON, S. C., «Language and Cognition: The Cognitive Consequences of Spatial Description in Guugu Yimithirr», *Journal of Linguistic Anthropology*, 7 (1) (1997), pp. 98-131.

LEVVIS, G. W., «Why We Would Not Understand a Talking Lion», *Between The Species*, 8 (1992), pp. 156-162.

LIFTON, Robert J., *Thought Reform and the Psychology of Totalism: A Study of "Brainwashing" in China*, Chapel Hill, NC, University of North Carolina Press, 1961, 1989.

LOFTUS, E. F., y J. C. PALMER, «Reconstruction of Automobile Destruction: An Example of the Interaction Between Language and Memory», *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior*, 13 (5) (1974), pp. 585-589, doi:10.1016/S0022-5371(74)80011-3.

LORETO, V.; MUKHERJEE, A., y F. TRIA, «On the Origin of the Hierarchy of Color Names», *Proceedings of the National Academy of Science of the United States of America*, 109 (18) (2012), pp. 6819-6824, doi:10.1073/pnas.1113347109.

MOLLOY, Mark, «Roger Federer Settles the "Green or Yellow" Tennis Ball Debate», *Telegraph*, 22 de marzo de 2018, <https://www.telegraph.co.uk/tennis/2018/03/22/roger-federer-settles-green-yellow-tennis-ball-debate/>.

ORWELL, George, «Politics and the English language», *Horizon*, 13 (76) (1946), pp. 252-265.

PINKER, Steven, *The Language Instinct: How the Mind Creates Language*, Nueva York, William Morrow, 1994. [Hay trad. cast.: *El instinto del lenguaje*, Madrid, Alianza, 2009].

ROBERSON, D., *et al.*, «Color Categories: Evidence for the Cultural Relativity Hypothesis», *Cognitive Psychology*, 50 (2004), pp. 378-411.

—, DAVIES, I. R. L., y J. DAVIDOFF, «Color Categories Are Not Universal: Replications and New Evidence from a Stone-Age Culture», *Journal of Experimental Psychology: General*, 129 (2000), pp. 369-398.

WHORF, B. L., «Science and Linguistics», *Technology Review*, 42 (1940), pp. 227-231, 247-248, reeditado en John B. Carroll, S. C. Levinson y P. Lee (eds.), *Language, Thought, and Reality: Selected Writings of Benjamin Lee Whorf*, Cambridge, MA, The Technology Press of MIT/Nueva York, Wiley, 1956, 2012.

WITTGENSTEIN, L., *Philosophical Investigations*, Nueva York, Macmillan, 1953. [Hay trad. cast.: *Investigaciones filosóficas*, Barcelona, Crítica, 2008].

WOLFF, P., y K. J. Holmes, «Linguistic Relativity», *Wiley Interdisciplinary Reviews: Cognitive Science*, 2 (3) (2011), pp. 253-265.

WOOD, Zoe, «Christian Louboutin Wins ECJ Ruling Over Red-Soled Shoes», *Guardian*, 12 de junio de 2018, <https://www.theguardian.com/business/2018/jun/12/christian-louboutin-ecj-ruling-red-soled-shoes>.

Para más información sobre la historia del naranja y otros colores, véase: Kastan, D. S., y S. Farthing, *On Color*, New Haven, CT, Yale University Press, 2018.

Para más información sobre cómo la cultura y el contexto pueden influir en el contenido y la estructura del pensamiento, véase: Ornstein, Robert, y Paul Ehrlich, *Nueva World-New Mind: Moving Toward Conscious Evolution*, Nueva York, Doubleday, 1989.

Para más información sobre las condiciones de las primeras formas de vida en la Tierra, véase: Dawkins, Richard, *The Ancestor's Tale: A Pilgrimage to the Dawn of Life*, Londres, Weidenfeld & Nicolson, 2004.

Para más información sobre la relación entre lenguaje y pensamiento (incluida la percepción del color), véase: Deutscher, Guy, *Through the Language Glass: Why the World Looks Different in Other Languages*, Londres, William Heinemann, 2010. [Hay trad. cast.: *El prisma del lenguaje: cómo las palabras colorean el mundo*, Barcelona, Ariel, 2011].

Para nuestra apropiación de los colores de advertencia que se dan en la naturaleza a fin de enfrentarnos a las necesidades de la vida moderna, véase: Forbes, Peter, *Dazzled and deceived: Mimicry and camouflage*, Londres, Yale University Press, 2011.

8. El juego de los marcos

Amsterdam-Advisor.com, «Coffee Shops in Amsterdam: Why Are the Amsterdam Cannabis Cafes Allowed?», <http://www.amsterdam-advisor.com/coffee-shops-in-amsterdam.html>.

Aristóteles y George A. Kennedy, *On Rhetoric: A Theory of Civic Discourse*, Nueva York, Oxford University Press, 1991.

Beukeboom, C.; Tanis, M., e I. Vermeulen, «The Language of Extraversion: Extraverted People Talk More Abstractly, Introverts Are More Concrete», *Journal of Language and Social Psychology*, 32 (2) (2012), pp. 191-201, doi:10.1177/0261927X12460844.

Cashin, Declan, «Would These Floating 3D Zebra Crossings Slow You Down?», *BBC website*, 1 de noviembre 2017, <https://www.bbc.co.uk/bbcthree/article/3e316454-02b6-4b1a-8369-da71a2377f25>.

Cummings, Dominic, «How the Referendum Was Won», *Spectator*, 9 de enero de 2017, <https://www.spectator.co.uk/article/dominic-cummings-how-the-brexitreferendum-was-won>.

DENT, Susie, «X-Rated Make-Up to Make You Blush», *Standard Issue*, 15 de febrero de 2016, <http://standardissuemagazine.com/lifestyle/x-rated-makeupto-make-you-blush/?utm_content=bufferf2ea5&utm_medium=social&utm_source=twitter.c

DOR, Daniel, *The Instruction of Imagination: Language as a Social Communication Technology*, Nueva York, Oxford University Press, 2015.

—, «The Role of the Lie in the Evolution of Human Language», *Language Sciences* 63 (2017), pp. 44-59. <http://dx.doi.org/10.1016/j.langsci.2017>.

FELDMAN BARRETT, Lisa, «Are You in Despair? That's Good», *New York Times*, 3 de junio de 2016, <https://www.nytimes.com/2016/06/05/opinion/sunday/are-youin-despair-thats-good.html?_r=0>.

FRAYER, D. W., *et al.*, «OH-65: The Earliest Evidence for Right-Handedness in the Fossil Record», *Journal of Human Evolution*, 100 (2016), pp. 65-72.

FRY, Hannah, «The Mystery of Why Left-Handers Are So Much Rarer», *BBC Future*, 3 de octubre de 2016, <https://www.bbc.com/future/article/20160930-the-mystery-of-why-left-handers-are-so-much-rarer?ocid=fbfut&fbclid=IwAR12-t1vKn88ije7FvhClZXfLb57v439VnQXBKKS8QH-oTY1MFbyQJA7-u0&referer=https%3A%2F%2Fwww.facebook.com%2F>.

GVOZDANOVIĆ, Jadranka (ed.), «Numeral Types and Changes Worldwide», *Trends in Linguistics: Studies and Monographs*, 118, Berlín, Mouton de Gruyter, 1999.

HOLMES, Oliver, «Rodrigo Duterte Vows To Kill 3 Million Drug Addicts and Likens Himself to Hitler», *Guardian*, 1 de octubre de 2016, <https://www.theguardian.com/world/2016/sep/30/rodrigo-duterte-vows-to-kill-3-million-drug-addicts-andlikens-himself-to-hitler>.

IFRAH, Georges, *The Universal History of Numbers: From Prehistory to the Invention of the Computer*, Nueva York, Wiley, 2000. [Hay trad. cast.: *Historia universal de las cifras*, Barcelona, Espasa, 2002].

JARRETT, Christian, «The Hidden Ways Your Language Betrays Your Character», *BBC Future*, 21 de julio de 2017, <https://www.bbc.com/future/article/20170720-the-hidden-ways-your-language-betrays-your-character>.

KAHNEMAN, Daniel, *Thinking, Fast and Slow*, Nueva York, Farrar, Straus & Giroux, 2011. [Hay trad. cast.: *Pensar rápido, pensar despacio*, Barcelona, Debate, 2012].

—, KNETSCH, J. L., y R. H. THALER, «Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias», *Journal of Economic Perspectives*, 5 (1) (1991), pp. 193-206.

—, KNETSCH, J. L., y R. H. THaler, «Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem», *Journal of Political Economy*, 98 (6) (1990), pp. 1325-1348.

—, y A. TVERSKY, «Choices, Values, and Frames», *American Psychologist*, 39 (4) (1984), pp. 341-350, doi:10.1037/0003-066X.39.4.341.

KASHDAN, T. B.; FELDMAN BARRETT, L., y P. E. MCKNIGHT, «Unpacking Emotion Differentiation: Transforming Unpleasant Experience by Perceiving Distinctions in Negativity», *Current Directions in Psychological Science*, 24 (1) (2015), pp. 10-16.

MCMANUS, I. C., «The History and Geography of Human Handedness», en I Sommer y R. S. Khan (eds.), *Language Lateralisation and Psychosis*, Cambridge, Cambridge University Press, 2009.

MERCIER, H., y D. SPERBER, «Why Do Humans Reason? Arguments for an Argumentative Theory», *Behavioral and Brain Sciences*, 34 (2) (2011), pp. 57-74, <http://dx.doi.org/10.1017/S0140525X10000968>.

NINIVAGGI, Frank J., «"Two-Ness:" The Mind's Binary Code», *Psychology Today*, 21 de junio de 2015, <https://www.psychologytoday.com/gb/blog/envy/201506/two-ness-the-mind-s-binary-code>.

RICHARDS, Keith, *Life*, Nueva York, Little, Brown and Company, 2010. [Hay trad. cast.: *Vida: memorias de Keith Richards*, Barcelona, Península, 2010].

SHAFIR, E., «Choosing Versus Rejecting: Why Some Options Are Both Better and Worse Than Others», *Memory & Cognitionk*, 21 (4)

(1993), pp. 546-556.
TVERSKY, A., y D. KAHNEMAN, «The Framing of Decisions and the Psychology of Choice», *Science*, 211 (4481) (1981), pp. 453-458, doi:10.1126/science.7455683.
WIKING, M., *The Little Book of Hygge: Danish Secrets to Happy Living*, Londres, Penguin Life, 2016. [Hay trad. cast.: *Hygge: la felicidad en las pequeñas cosas*, Barcelona, Libros Cúpula, 2017].

Para más información sobre los aspectos científicos del dominio de una mano sobre otra, véase: McManus, Chris, *Right Hand, Left Hand*, Londres, Weidenfeld & Nicolson, 2002.

Para más información sobre el campo de la cognición encarnada, véase: Clark, Andy, *Supersizing the Mind: Embodiment, Action, and Cognitive Extension*, Cambridge, Cambridge University Press, 2008; y Varela, Francisco J.; Thompson, Evan, y Eleanor Rosch, *The Embodied Mind: Cognitive Science and Human Experience*, Cambridge, MA, MIT Press, 1991

Para más información sobre el concepto (psicoanalítico) de la «dosidad», véase: Bion, Wilfred R., *Second Thoughts: Selected Papers on Psychoanalysis*, Londres, Karnac Books, 1967, 1993.

Véase el siguiente enlace para una aproximación similar a la historia inspiradora de Claire Smith. Clair oyó la historia de segunda mano, así que el relato sobre Sakena Yacoobi bien podría haber sido la versión original: <https://www.mcgrawprize.com/press/2016/09/bringing-access-and-education-to-afghanistan-sakena-yacoobi-story/>.

Para el estudio de los condones, véase: Linville, P. W.; Fischer, G. W., y B. Fischoff, «AIDS Risk Perceptions and Decision Biases», en J. B. Pryor y G. D. Reeder (eds.), *The Social Psychology of HIV Infection*, Hillsdale, NJ, Lawrence Erlbaum Associates, 1993. pp. 5-38.

Para el estudio de la carne, véase: Sanford, A. J.; Fay, N.; Stewart, A., y L. Moxey, «Perspective in Statements of Quantity, With Implications for Consumer Psychology», *Psychological Science*, 13 (2002), pp. 130-134.

Para el estudio del salario/inflación, véase: Kahneman, D.; Knetsch, J. L., y R. H. Thaler, «Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market», *American Economic Review*, 76 (4) (1968), pp. 728-741.

Para el estudio sobre los penaltis por muerte súbita, véase: Jordet, G., y E. Hartman, «Avoidance Motivation and Choking Under Pressure in Soccer Penalty Shootouts», *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 30 (2008), pp. 450-457.

Para más información sobre latitudes de aceptación y rechazo, véase: Hovland, Carl I., y Muzafer Sherif, *Social Judgment: Assimilation and Contrast Effects in Communication and Attitude Change*, New Haven, CT, Yale University Press, 1961; Sherif, Carolyn W.; Sherif, Muzafer, y Roger Ellis Nebergall, *Attitude and Attitude Change: The Social Judgement-Involvement Approach*, Filadelfia, W. B. Saunders Company, 1965; y Griffin, Emory A., *A First Look at Communication Theory*, Nueva York, McGraw Hill, 2011.

Para la ilusión de Shepard, véase: Shepard, Roger, *Mind Sights: Original Visual Illusions, Ambiguities, and Other Anomalies*, Nueva York, WH Freeman and Company, 1990.

Para la ilusión horizontal/vertical, véase: Winch, W. H., «The Vertical-Horizontal Illusion in School Children», *British Journal of Psychology*, 2 (1907), pp. 220-225.

Para más información sobre ilusiones ópticas en general, véase: Robinson, J. O., *The Psychology of Visual Illusion*, Nueva York, Dover, 1972.

9. DONDE HAY UN PORQUÉ HAY UN CAMINO

«Carrier Bags: Why There's a Charge», Department for Environment, Food & Rural Affairs website, <https://www.gov.uk/government/publications/singleuse-plastic-carrier-bags-why-were-introducing-the-charge/carrier-bagswhy-theres-a-5p-charge>.

CIALDINI, Robert B., *Influence: The Psychology of Persuasion*,

Nueva York, NY, William Morrow, 1984. [Hay trad. cast.: *Persuasión: un método revolucionario para influir y persuadir*, Barcelona, Conecta, 2017].

CHEUNG, V. K. M., *et al.*, «Uncertainty and Surprise Jointly Predict Musical Pleasure and Amygdala, Hippocampus, and Auditory Cortex Activity», *Current Biology*, 29 (23) (2019), pp. 4084-4092.e4, doi:10.1016/j.cub.2019.09.067

CHIU, David, «Jonestown: 13 Things You Should Know About Cult Massacre», *Rolling Stone*, 17 de noviembre de 2017, <https://www.rollingstone.com/culture/culture-features/jonestown-13-things-you-should-know-about-cultmassacre-121974/>.

DE BERKER, A. O., *et al.*, «Computations of Uncertainty Mediate Acute Stress Responses in Humans», *Nature Communications*, 7 (2016), p. 10996, <https://doi.org/10.1038/ncomms10996>.

DUTTON, Kevin, *Flipnosis: The Art of Split-Second Persuasion*, Londres, William Heinemann, 2010. [Hay trad. cast.: *Flipnosis*, Barcelona, RBA integral, 2011].

HEIKKILÄ, M., «Finland Taps Social Media Influencers During Coronavirus Crisis», *Politico*, 31 de marzo de 2020, <https://www.politico.eu/article/finland-tapsinfluencers-as-critical-actors-amid-coronavirus-pandemic/>.

KARMARKAR, U. R., y Z. L. TORMALA, «Believe Me, I Have No Idea What I'm Talking About: The Effects of Source Certainty on Consumer Involvement and Persuasion», *Journal of Consumer Research*, 36 (6) (2010), pp. 1033-1049.

«Off-Licences Added To List of "Essential" Retailers», página web de BBC News, 25 de marzo de 2020, <https://www.bbc.co.uk/news/business-52033260>.

POORTINGA, W., *Results of a Field Experiment to Reduce Coffee Cup Waste. Summary report to Bewley's Tea & Coffee UK Ltd*, Cardiff, Welsh School of Architecture & School of Psychology, Cardiff University, 2017.

RICOTTA, Chris, «Coronavirus: US Gun Sales Shatter Records as Shops Selling Firearms Are Declared Essential», *Independent*, 2 de abril de 2020, <https://www.independent.co.uk/news/world/americas/gun-sales-us-backgroundchecks-coronavirus-firearms-trump-record-march-a9442861.html>.

RUBEL, William, «History of the Stone Soup Folktale from 1720 to Now», *Stone Soup*, septiembre de 2015, <https://stonesoup.com/about-the-childrens-artfoundation-and-stone-soup-magazine/history-of-the-stone-soup-storyfrom-1720-to-now>.

TAYLOR, Steven, *The Psychology of Pandemics: Preparing for the Next Global Outbreak of Infectious Disease*, Newcastle, Cambridge Scholars Publishing, 2019.

Para la entrevista al doctor Steven Taylor sobre el coronavirus, véase: <https://www.independent.co.uk/news/world/americas/coronavirus-toilet-paper-panic-buying-covid-19-uk-australia-a9403351.html>.

Los expertos recomiendan una «tasa *latte*» de 25 peniques por taza, página web de BBC News, 17 de julio de 2019, <https://www.bbc.co.uk/news/uk-scotland-49024433>.

10. SUPERSUASIÓN

ALBAN, L. S., y W. D. Groman, «Neurotic Anxiety, Pronoun Usage and Stress», *Journal of Clinical Psychology*, 32 (2) (1976), pp. 393-399.

BENNETT, John T., «Coronavirus: Trump Bans Travel From Europe to the US but Exempts UK», *Independent*, 12 de marzo de 2020, <https://www.independent.co.uk/news/world/americas/us-politics/coronavirus-us-travel-ban-trumpeurope-travel-uk-speech-countries-latest-a9396086.html>.

BLOOM, M., «The Performance Effects of Pay Dispersion on Individuals and Organizations», *The Academy of Management Journal*, 42 (1) (1999), pp. 25-40, doi:10.2307/256872.

HASTORF, A. H., y H. CANTRIL, «They Saw a Game: A Case Study», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49 (1) (1954), pp. 129-134, <https://doi.org/10.1037/h0057880>.

HOLMES, J., «The Republican Party Has Drowned Itself in Trumpism. LyinComey.com proves it», *Esquire*, 12 de abril de 2018,

< https://www.esquire.com/news-politics/a19753363/lyincomey-website-trump-republican-party/ >.

KAHAN, D. M., *et al.*, «They Saw a Protest: Cognitive Illiberalism and the Speech-Conduct Distinction», *Stanford Law Review*, 64 (2012), pp. 851-906.

NAJI, Abu Bakr, *The Management of Savagery: The Most Critical Stage Through Which the Umma Will Pass*, Cambridge, MA, John M. Olin Institute for Strategic Studies, Harvard University, 2004.

O'BRIEN, Sean, «Forgiven: Sean Dyche Offers Danny Drinkwater Second Chance at Burnley After Chelsea Midfielder's Nightclub Brawl», página web de *talkSport*, 12 de septiembre de 2019, < https://talksport.com/football/600589/seandyche-danny-drinkwater-burnley-chelsea-nightclub-brawl/ >.

PENNEBAKER, J. W., y C. K. CHUNG, «Computerized Text Analysis of AlQaeda Transcripts», en K. Krippendorff y M. Bock (eds.), *A Content Analysis Reader*, Thousand Oaks, CA, Sage, 2008.

ROBERTS, David, «Donald Trump and the Rise of Tribal Epistemology», *Vox*, 19 de mayo de 2017, < https://www.vox.com/policy-and-politics/2017/3/22/14762030/donald-trump-tribal-epistemology >.

STEFFENS, N. K., y S. A. Haslam, «Power Through "Us": Leaders' Use of We Referencing Language Predicts Election Victory», *PLoS One*, 8 (10) (2013): e77952, < https://doi.org/10.1371/journal.pone.0077952 >.

«Syria War: The Online Activists Pushing Conspiracy Theories», página web (trending) de BBC News, 19 de abril de 2018, < https://www.bbc.co.uk/news/blogstrending-43745629 >.

TAJFEL, H., «Experiments in Intergroup Discrimination», *Scientific American*, 223 (5) (1970), pp. 96-102.

WOOD, B. A., «Evolution of Australopithecines», en Stephen Jones, Robert D. Martin y David R. Pilbeam, eds. *The Cambridge Encyclopedia of Human Evolution*, Cambridge, Cambridge University Press, 1994.

Para un relato accessible pero exhaustivo sobre el Brexit, véase:

O'Rourke, Kevin, *A Short History of Brexit: From Brentry to Backstop*, Londres, Pelican, 2019.

Para más información sobre cómo evolucionó la moral para consolidar las relaciones sociales y preservar la cohesión de grupo, véase: Churchland, P., «Why Do We Care?», *New Scientist*, 28 de septiembre de 2019, pp. 44-47.

Para más información sobre la relación y la interacción entre moral e identidad de grupo, véase: Greene, Joshua, *Moral Tribes: Emotion, Reason, and the Gap Between Us and Them*, Londres, Atlantic, 2013.

Para más información sobre la relación entre moral y emoción, véase: Haidt, Jonathan, *The Righteous Mind: Why Good People Are Divided by Politics and Religion*, Londres, Penguin, 2012.

Para más información sobre la matanza en la escuela Marjory Stoneman Douglas, véase: <https://www.washingtonpost.com/news/morning-mix/wp/2018/02/21/i-amnot-a-crisis-actor-florida-teens-fire-back-at-right-wing-conspiracy-theorists/>.

11. Influencia encubierta

Berlin, I., *The Hedgehog and the Fox: An Essay on Tolstoy's View of History*, Londres, Weidenfeld & Nicolson, 1953.

Brownsell, Alex, «KFC: A Very Fcking Clever Campaign», *Campaign*, 21 de noviembre de 2018, <https://www.campaignlive.co.uk/article/kfc-fcking-clevercampaign/1498912>.

Campbell, Alistair, «Jacinda Ardern's Coronavirus Plan Is Working Because, Unlike Others, She's Behaving Like a True Leader», *Independent*, 12 de abril de 2020, <https://www.independent.co.uk/voices/coronavirus-new-zealand-jacindaardern-cases-deaths-leadership-a9460591.html>.

Chowdhury, Saj, «Christian Coleman Defends Himself Against Criticism Over Missed Doping Tests», página web de BBC Sport, 28 de septiembre de 2019, <https://www.bbc.co.uk/sport/athletics/49867141>.

Croal, Samantha, «Nicola Sturgeon Slams Catherine Calderwood's

Actions: “There Isn’t One Rule for Her and Another for Everyone Else”», *Daily Record*, 6 de abril de 2020, <https://www.dailyrecord.co.uk/news/scottish-news/nicolasturgeon-says-there-isnt-21819656>.

FERGUSON, Alex, y Michael MORITZ, *Leading*, Londres, Hodder & Stoughton, 2015.

FLEGENHEIMER, Matt, «What Democracy Scholars Thought of Trump’s Bible Photo Op», *New York Times*, 2 de junio de 2020, <https://www.nytimes.com/2020/06/02/us/politics/trump-holds-bible-photo.html>.

FOGES, Clare, «Dominic Cummings Makes a Mockery of His Own Coronavirus Policy», *The Times*, 25 de mayo de 2020, <https://www.thetimes.co.uk/article/dominic-cummings-makes-a-mockery-of-his-own-coronavirus-policy78w09n5h2>.

HICKEY, Bernard, «We Must Go Hard and We Must Go Early», *Newsroom*, 16 de marzo de 2020, <https://www.newsroom.co.nz/2020/03/14/1083045/we-mustgo-hard-and-we-must-go-early>.

HIRSH, J. B.; DEYOUNG, C. G.; XU, X., y J. B. PETERSON, «Compassionate Liberals and Polite Conservatives: Associations of Agreeableness With Political Ideology and Moral Values», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36 (5) (2010), pp. 655-664.

HOPE, Christopher, «The Story Behind “Stay Home, Protect the NHS, Save Lives” - The Slogan That Was “Too Successful”», *Telegraph*, 1 de mayo de 2020, <https://www.telegraph.co.uk/politics/2020/05/01/story-behind-stay-homeprotect-nhs-save-lives/>.

INGERSOLL, Ralph, *Report on England, November 1940*, Nueva York, Simon and Schuster, 1940.

JOST, J. T., *et al.*, «Are Needs to Manage Uncertainty and Threat Associated With Political Conservatism or Ideological Extremity?», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33 (7) (2007), pp. 989-1007.

KAHNEMAN, Daniel, *Thinking, Fast and Slow*, Nueva York, Farrar, Straus & Giroux, 2011. [Hay trad. cast.: *Pensar rápido, pensar despacio*, Barcelona, Debate, 2012].

LAUNDER, Mimi, y Greg EVANS, «12 Things Politicians Have Said About Brexit Which Look a Little Naive Now», *Indy 100*, 20 de marzo de 2019, <https://www.indy100.com/article/no-deal-brexit-adequate-food-boris-johnsondavid-davis-dominic-raab-8463121>.

MCGOWAN, Kat, «The New Quitter», *Psychology Today*, 1 de julio de 2010, <https://www.psychologytoday.com/gb/articles/201007/the-new-quitter>.

NASHEF, Samer, *The Angina Monologues: Stories of Surgery for Broken Hearts*, Londres, Scribe, 2019.

OTTATI, V.; RHOADS, S., y A. C. GRAESSER, «The Effect of Metaphor on Processing Style in a Persuasion Task: A Motivational Resonance Model», *Journal of Personality and Social Psychologyk*, 77 (4) (1999), pp. 688-697, <https://doi.org/10.1037/0022-3514.77.4.688>.

RAWLINSON, Kevin, «"This Enemy Can Be Deadly": Boris Johnson Invokes Wartime Language», *Guardian*, 17 de marzo de 2020, <https://www.theguardian.com/world/2020/mar/17/enemy-deadly-boris-johnson-invokeswartime-language-coronavirus>.

ROURKE, Alison, «Greta Thunberg Responds to Asperger's Critics: "It's a Superpower"», *Guardian*, 2 de septiembre de 2019, <https://www.theguardian.com/environment/2019/sep/02/greta-thunberg-responds-to-aspergerscritics-its-a-superpower>.

SABBAGH, Dan, «The Week of "Staying Alert" That Left the Government in a Daze», *Guardian*, 15 de mayo de 2020, <https://www.theguardian.com/world/2020/may/15/the-week-of-staying-alert-that-left-the-government-in-a-dazecoronavirus-boris-johnson>.

SCHRAER, Rachel, «Coronavirus: Mental Health of NHS Staff at Long-Term Risk», página web de BBC News webite, 15 de mayo de 2020, <https://www.bbc.co.uk/news/health-52528619>.

SCHILLING, Dave, «How Donald Trump Tried to Assimilate Into Earth Culture and Failed», *Guardian*, 2 de agosto de 2016, <https://www.theguardian.com/usnews/2016/aug/02/donald-trump-eats-kfc-knife-fork>.

THOMPSON, Paul, «Leicester City Midfielder Hamza Choudhury Apologises After Racist and Sexist Tweets He Wrote When He

Was 15 and 16 Resurface», *Mail Online*, 29 de abril de 2019, <https://www.dailymail.co.uk/news/article-6973537/Leicester-City-midfielder-Hamza-Choudhury-apologises-racist-sexisttweets-resurface.html>.

WESTABY, Stephen, *The Knife's Edge: The Heart and Mind of a Cardiac Surgeon*, Londres, Mudlark, 2019. [Hay trad. cast.: *Vidas frágiles: historias entre la vida y la muerte de un cardiocirujano en la mesa de operaciones*, Barcelona, Paidós ibérica, 2018].

WHITEHEAD, Alfred North, *Science and the Modern World*, Lowell lectures, 1925, p. 54, Nueva York, The Free Press, 1967.

WONG, Julia Carrie, «Elon Musk: Pedo Guy Insult Was "Not Classy" but Not Meant Literally», *Guardian*, 4 de diciembre de 2019, <https://www.theguardian.com/technology/2019/dec/04/elon-musk-pedo-guy-insult-was-notclassy-but-not-meant-literally>.

Para la cita del zorro/erizo y más sobre la obra de Arquíloco, véase: West, M. L. (ed.), *Iambi et elegi Graeci: Ante Alexandrum cantati*, vol. 1: Archilochus, Hipponax, Theognidea, 2.ª ed., Oxford, Oxford University Press, 1971, 1989.

Para más información sobre la perspectiva del autismo y la psicosis en tanto que extremos opuestos de un espectro de «yo acotado», véase: Crespi, B., y C. Badcock, «Psychosis and Autism as Diametrical Disorders of the Social Brain», *Behavioral and Brain Sciences*, 31 (3) (2008), pp. 241-260, doi:10.1017/S0140525X08004214; y Crespi, B., y N. Dinsdale, «Autism and Psychosis as Diametrical Disorders of Embodiment», *Evolution, Medicine, and Public Health*, 1 (2019), pp. 121-138, doi:10.1093/emph/eoz021.

Para más información sobre el constructo de la complejidad cognitiva, véase: Bieri, J., «Cognitive Complexity-Simplicity and Predictive Behavior», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51 (1955), pp. 263-268; Vannoy, J. S., «Generality of Cognitive Complexity-Simplicity as a Personality Construct», *Journal of Personality and Social Psychology*, 2 (1965), pp. 385-396, y

Rafaeli-Mor, E.; Gotlib, I. H., y W. Revelle, «The Meaning and Measurement of Self-Complexity», *Personality and Individual Differences*, 27 (1999), pp. 341-356.

Para más información sobre las diferencias de estilo cognitivo entre liberales y conservadores, véase: Tetlock, P. E., «Accountability and Complexity of Thought», *Journal of Personality and Social Psychology*, 45 (1) (1983), pp. 74-83; Talhelm, T., *et al.*, «Liberals Think More Analytically (More "WEIRD") than Conservatives», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 41 (2) (2015), pp. 250-267, y Yilmaz, O., y S. A. Saribay, «An Attempt to Clarify the Link Between Cognitive Style and Political Ideology: A Non-Western Replication and Extension», *Judgment and Decision Making*, 11 (3) (2016), pp. 287-300.

Para más información sobre las diferencias de personalidad entre liberales y conservadores, véase: Carney, D. R.; Jost, J. T.; Gosling, S. D., y J. Potter, «The Secret Lives of Liberals and Conservatives: Personality Profiles, Interaction Styles, and the Things They Leave Behind», *Political Psychology*, 29 (6) (2008), pp. 807-840.

Para más información sobre los factores tanto cognitivos como motivacionales que sustentan el extremismo religioso y político, véase: Zmigrod, L.; Rentfrow, P. J., y T. W. Robbins, «Cognitive Inflexibility Predicts Extremist Attitudes», *Frontiers in Psychology*, 10 (2019), p. 989, doi:10.3389/fpsyg.2019.00989; *idem*, «The Partisan Mind: Is Extreme Political Partisanship Related to Cognitive Inflexibility?», *Journal of Experimental Psychology: General*, 149 (3) (2020), pp. 407-418, <https://doi.org/10.1037/xge0000661>; Brandt, M. J., y C. Reyna, «The Role of Prejudice and the Need for Closure in Religious Fundamentalism», *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36 (2010), pp. 715-725, doi:10.1177/0146167210366306; Brewer, M. B., «The Psychology of Prejudice: Ingroup Love and Outgroup Hate?», *Journal of Social Issues*, 55 (1999), pp. 429-444, doi:10.1111/0022-4537.00126, y Tajfel, H., y J. C. Turner, «An Integrative Theory of Intergroup Conflict», *The Social Psychology of Intergroup Relations*, 33 (1979), p. 74.

Para más información sobre liderazgo orientado a tareas, véase:

Fiedler, Fred E., *A Theory of Leadership Effectiveness*, Nueva York, McGraw-Hill, 1967.

Para más información sobre liderazgo en general, véase: Haslam, Alexander; Reicher, Stephen D., y Michael J. Platow, *The New Psychology of Leadership: Identity, Influence and Power*, Hove, Psychology Press, 2011.

Para una transcripción completa del discurso de la reina al país durante la crisis del coronavirus, véase: «We Will Succeed and Better Days Will Come», *Telegraph*, 5 de abril de 2020, <https://www.telegraph.co.uk/news/2020/04/05/queens-coronavirusspeech-full-will-succeed-better-days-will/>.

Los datos de defunciones por la COVID-19 en el Reino Unido y Nueva Zelanda están tomados de: <https://www.worldometers.info/coronavirus/country/new-zealand/> (consultados el 20 de abril de 2020).

Leer el duro ataque completo de Sacha Baron Cohen sobre Facebook: «Greatest Propaganda Machine in History», *Guardian*, 22 de noviembre de 2019, <https://www.theguardian.com/technology/2019/nov/22/sacha-baron-cohenfacebook-propaganda>.

Para más información sobre el conflicto en Irlanda del Norte, véase: McKittrick, David, y David McVea, *Making Sense of the Troubles: A History of the Northern Ireland Conflict*, Londres, Penguin, 2012.

12. Trazar nuevas líneas

Abrams, D., *et al.*, «Knowing What To Think by Knowing Who You Are: Self-Categorization and the Nature of Norm Formation, Conformity and Group Polarization», *British Journal of Social Psychology*, 29 (2) (1990), pp. 97-119, <https://doi.org/10.1111/j.2044-8309.1990.tb00892.x>.

Abrams, Mere, «46 Terms That Describe Sexual Attraction, Behaviour, and Orientation», *Healthline Media*, 10 de diciembre

de 2019, <https://www.healthline.com/health/different-types-of-sexuality>.

Aesop: The Complete Fables, Nueva York, Penguin Classics, 1998. [Hay trad. cast.: *Fábulas*, Barcelona, RBA, 2008].

ARISTÓTELES, *Categories*, en J. Barnes (ed.), *The Complete Works of Aristotle*, Princeton, Princeton University Press, 2014. [Hay trad. cast.: *Categorías*, Madrid: Escolar y Mayo Editores, 2016].

BARBER, Lionel, «Fake News in the Post-Factual Age», conferencia en la fiesta de graduados de la Universidad de Oxford, *Financial Times*, 16 de septiembre de 2017, <https://www.ft.com/content/c8c749e0-996d-11e7-b83c-9588e51488a0>.

BOURDIEU, Pierre, *Distinction: A Social Critique of the Judgment of Taste*, Cambridge MA, Harvard University Press, 1984, p. 479. [Hay trad. cast.: *La distinción: criterios y bases sociales del gusto*, Barcelona, Taurus, 1998].

BUTTRICK, N.; MOULDER, R., y S. OISHI, «Historical Change in the Moral Foundations of Political Persuasion», *Personality and Social Psychology Bulletin* (2020), <https://doi.org/10.1177/0146167220907467>.

COFFEY, Helen, «EasyJet Swaps "Ladies and Gentlemen" for More Gender Inclusive Language», *Independent*, 24 de diciembre de 2019, <https://www.independent.co.uk/travel/news-and-advice/easyjet-gender-neutral-inclusivelanguage-trans-ladies-gentlemen-a9258961.html>.

DELIZONNA, Laura, «High-Performing Teams Need Psychological Safety. Here's How To Create It», *Harvard Business Review*, 24 de agosto 2017, <https://hbr.org/2017/08/high-performing-teams-need-psychological-safety-heres-howto-create-it>.

Directrices emitidas para nuevos poderes policiales, página web de la Federación de Policía, 26 de marzo de 2020 <https://www.polfed.org/news-media/latest-news/2020/guidanceissued-on-new-police-powers/>.

DUNCAN, Roger Dean, «Avoid the Blame Game: Be Accountable for Accountability», *Forbes*, 4 de mayo 2018, <https://www.forbes.com/sites/rodgerdeanduncan/2018/05/04/avoid-the-blame-game-be-accountable-for-accountability/#96757912b229>.

«Dutch Man, 69, Who "Identifies as 20 Years Younger" Launches Legal Battle to Change Age», *Telegraph*, 7 de noviembre de 2018, <https://www.telegraph.co.uk/news/2018/11/07/dutch-man-69-identifies-20-years-younger-launcheslegal-battle/>,

DUTTON, Kevin, *The Wisdom of Psychopaths: Lessons in Life From Saints, Spies and Serial Killers*, Londres, Arrow, 2012. [Hay trad. cast.: *La sabiduría de los psicópatas: todo lo que los asesinos en serie pueden enseñarnos sobre la vida*, Barcelona, Ariel, 2013].

—, «Would You Vote for a Psychopath? Research Shows That Some of the Component Traits of Psychopathy Can Help Leaders Succeed», *Scientific American Mind*, septiembre de 2016, pp. 50-55.

—, y Andy MCNAB, *The Good Psychopath's Guide to Success: How to Use Your Inner Psychopath To Get the Most Out of Life*, Londres, Bantam, 2014.

EVERETT, J. A. C., *et al.*, «The Effectiveness of Moral Messages on Public Health Behavioral Intentions During the COVID-19 Pandemic», *PsyArXiv Preprints*, 20 de marzo de 2020, <https://doi.org/10.31234/osf.io/9yqs8>.

FREEDLAND, Jonathan, «The Great Divide of Our Times Is Not Left or Right, but True or False», *Guardian*, 20 de abril de 2018, <https://www.theguardian.com/commentisfree/2018/apr/20/trump-us-syria-truth-tribal-robert-muellerwhite-helmets-factse>.

GRAEME Bruce, «Corona Beer Brand Is Impacted by the Coronavirus News», *YouGov website*, febrero de 2020, <https://today.yougov.com/topics/food/articles-reports/2020/02/26/first-it-was-joke-corona-beer-reallysuffering-cor>.

GREENE, Richard Allen, «Brexit Poll: Six Months On, Brits Stand By EU Referendum Decision», CNN World, 19 de diciembre de 2016, <https://edition.cnn.com/2016/12/19/europe/cnn-brexit-poll/index.html>.

HATTENSTONE, Simon, «Anthony Ekundayo Lennon on Being Accused of "Passing" as a Black Man: "It Felt Like an Assassination"», *Guardian*, 7 de septiembre de 2019, <https://www.theguardian.com/world/2019/sep/07/anthonylennon-theatre-director-accused-of-passing-as-black-interview-

simonhattenstone>.
HODGES, Michael, «Is Piers Morgan a Psychopath?», *Radio Times*, 20 de junio de 2019, <https://www.radiotimes.com/news/tv/2019-06-20/is-piers-morgan-apsychopath/>.
JONES, Lora, y Jane WAKEFIELD, «Coronavirus: Supermarkets Limit Shoppers as Rules Tighten», página web de BBC News, 24 de marzo de 2020, <https://www.bbc.co.uk/news/business-52022240>.
KELION, Leo, «Coronavirus: Millions Yet To Receive UK Government's Covid19 Text», página web BBC News, 25 de marzo de 2020, <https://www.bbc.co.uk/news/technology-52037573>.
MILLER, Shari, «Theatres Will BAN the Phrase "Ladies and Gentlemen" Under New Guidelines From Actors' Union Equity», *Mail Online*, 3 de noviembre de 2019, <https://www.dailymail.co.uk/news/article-7644549/Ladiesgentlemen-banned-theatre-actor-union-Equitys-new-gender-neutralguide.html>.
MILNE, Oliver, «Coronavirus Testing Should Include "Virtually Everybody" To Stop Spread, Says Tony Blair», *Daily Mirror Online*, 29 de marzo de 2020, <https://www.mirror.co.uk/news/politics/coronavirus-testing-should-includevirtually-2177413>.
NEHRING, Christopher, «Coronavirus and the Plague: The Disease of Viral Conspiracy Theories», *DW Akadamie*, 10 de marzo de 2020, <https://www.dw.com/en/coronavirus-and-the-plague-the-disease-of-viral-conspiracy-theories/a-52700321>.
OTTERMAN, Sharon, «Sandy Hook Conspiracy Theorist Loses to Father of 6-Year-Old Victim Over Hoax», *New York Times*, 18 de junio de 2019, <https://www.nytimes.com/2019/06/18/nyregion/sandy-hook-victim-court-ruling.html>.
PERRING, Rebecca, «REVEALED: The EU's Top Ten Pointless Decisions the UK Can Now Get Rid Of», *Express*, 25 de junio de 2016, <https://www.express.co.uk/news/world/586742/European-Union-barmy-decisions-rulesregulations-Britain-EU>.
ROBINSON, Martin, «West Midlands Chief Constable Blasts Claims Britain Is Becoming a "Police State"… But He and Grant Shapps Are Forced To Admit Some Officers Have Gone "Further Than

They Should" During Virus Lockdown», *Daily Mail*, 31 de marzo de 2020, <https://www.dailymail.co.uk/news/article-8170863/Police-warned-against-heavy-handed-lockdownenforcement-five-days-ago.html>.

WEALE, Sally, y Frances Perraudin, «Jazz Hands at Manchester University: The Calm Behind the Storm», *Guardian*, 5 de octubre de 2018, <https://www.theguardian.com/society/2018/oct/05/jazz-hands-at-manchester-universitythe-calm-behind-the-storm>.

Para más información sobre el principio de acentuación, véase: Krueger, J., y R. W. Clement, «Memory-Based Judgments About Multiple Categories: A Revision and Extension of Tajfel's Accentuation Theory», *Journal of Personality and Social Psychology*, 67 (1) (1994), pp. 35-47; Tajfel, H., «Quantitative Judgment in Social Perception», *British Journal of Psychology*, 50 (1959), pp. 16-29; *idem*, «Cognitive Aspects of Prejudice», *Journal of Social Issues*, 25 (1969), pp. 79-97, y Tajfel, H., y A. L. Wilkes, «Classification and Quantitative Judgment», *British Journal of Psychology*, 54 (1963), pp. 101-114.

Para la cita de George Lakoff, véase: Janicki, Karol, «The Ever-Stifling Essentialism: Language and Conflict in Poland (1991-1993)», en Hubert Cuyckens, Thomas Berg, René Dirven y Klaud-Uwe Panther (eds.), *Motivation in Language: Studies in Honor of Günter Radden*, Amsterdam, John Benjamins, 2003, pp. 273-95.

Para más información sobre el esencialismo, véase: Lakoff, George, y Mark Johnson, *Philosophy in the Flesh*, Nueva York, Basic Books, 1999; Cartwright, R. L., «Some Remarks on Essentialism», *The Journal of Philosophy*, 65 (20) (1968), pp. 615-626, doi:10.2307/2024315, y Bastian, B., y N. Haslam, «Psychological Essentialism and Stereotype Endorsement», *Journal of Experimental Social Psychology*, 42 (2) (2006), pp. 228-235, doi:10.1016/j.jesp.2005.03.003.

Para más información sobre los factores psicológicos implicados en el cambio de actitud, véase: Persuasion. Psychology Research

and Reference Net, <http://psychology.iresearchnet.com/social-psychology/social-influence/persuasion/>, y Petty, R. E., «Attitude Change», en A. Tesser (ed.), *Advanced Social Psychology*, Nueva York, McGraw-Hill, 1995, pp. 195-255.

Para más información sobre el estudio del limón y la lima en el 7-Up, véase: Meyer, Michelle, «Good Things Come in New Packages», *Arrive*, noviembre/diciembre de 2007, <https://www.michelemode.com/wp-content/uploads/2013/09/packages.arrive.pdf>.

Para más información sobre la ciencia alimentaria y sobre cómo nuestra percepción de ella es transversal y se conforma no solo por el gusto, sino también por todos nuestros sentidos, véase: Spence, Charles, *Gastrophysics: The New Science of Eating*, Londres, Penguin, 2017. [Hay trad. cast.: *Gastrofísica: la nueva ciencia de la comida*, Barcelona, Paidós Ibérica, 2017].

Para más información sobre sesgo de grupo y sobre el hecho de que el contacto adecuado con otros grupos puede ayudar a reducirlo, este clásico sigue siendo el mejor libro publicado: Sherif, M., *et al., Intergroup Conflict and Cooperation: The Robbers Cave Experiment*, Norman, OK, The University Book Exchange, 1954, 1961.

Para la historia completa sobre Dorothy Martin y Los Buscadores, véase: Festinger, Leon; Riecken, Henry, y Stanley Schachter, *When Prophecy Fails: A Social and Psychological Study of a Modern Group That Predicted the End of the World*, Minneapolis, University of Minnesota Press, 1956.

Para una panorámica general sobre la teoría de la disonancia cognitiva y cuestiones relacionadas con la coherencia cognitiva, véase: Festinger, Leon, *A Theory of Cognitive Dissonance*, Stanford, CA, Stanford University Press, 1957; Festinger, Leon, y J. M. Carlsmith, «Cognitive Consequences of Forced Compliance», *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58 (1959), pp. 203-210, y Cooper, J., y R. H. Fazio, «A New Look at Dissonance Theory», en L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 17, Orlando, FL, Academic Press, 1984, pp. 229-264.

Para la cita de Scottie Nell Hughes, véase: Persio, Sofia Lotto, «Trump Vows To "Strengthen Voting Procedures" After Ordering Probe Into Already Debunked Voter Fraud», *International Business Times*, 25 de enero de 2017, <https://www.ibtimes.co.uk/trump-strengthen-voting-procedures-followingprobe-into-already-debunked-voter-fraud-1603046>.

Para la cita de Dmitri Kiseliov y un debate sobre la carrera armamentística de la propaganda entre Rusia y Occidente, véase: Galeotti, Mark, «The West Is Too Paranoid About Russia's Information War», *Guardian*, 7 de julio de 2015, <https://www.theguardian.com/world/2015/jul/07/russia-propaganda-europe-america>.

Para más información sobre la aparición de valores posverdad, véase: Keane, John, «Posttruth Politics and Why the Antidote Isn't Simply "Fact-Checking" and Truth», *The Conversation*, 23 de marzo de 2018, <https://theconversation.com/post-truth-politics-and-why-the-antidote-isnt-simply-fact-checking-and-truth87364>; para más información sobre los precursores sociales del clima posverdad, véase: Keane, John, *Democracy and Media Decadence*, Cambridge, Cambridge University Press, 2013.

Para más información sobre los cuartos de tono, véase: Heukeshoven, A. Eric, «West Meets East - Notation & Playback of Quarter Tone Music Using Sibelius», *Of Note*, 11 de junio de 2012, <https://www.rpmseattle.com/of_note/west-meets-eastnotation-playback-of-quarter-tone-music-using-sibelius/>.

Para más información sobre el poder productivo de anclar la identidad de grupo supraordinada, véase el ya mencionado Sherif, Muzafer, *et al.*, *Intergroup Conflict and Cooperation: The Robbers Cave Experiment*, Norman, OK, The University Book Exchange, 1954, 1961.

Para el estudio sobre el plan de distribución de asientos, véase: Johnson, David W., y Frank P. Johnson, *Joining Together: Group Theory and Group Skills*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice Hall, 1975.

Para el estudio del estadio de fútbol americano de la Universidad de Delaware, véase: Gaertner, S. L.; Dovidio, J. F., y B. A. Bachman, «Revisiting the Contact Hypothesis: The Induction of a Common in-Group Identity», *International Journal of*

Intercultural Relations, 20 (1996), pp. 271-290.

EPÍLOGO. LA SABIDURÍA DE LOS RADICALES

CORRELL, J.; Urland, G. L., y T. A. Ito, «Event-Related Potentials and the Decision To Shoot: The Role of Threat Perception and Cognitive Control», *Journal of Experimental Social Psychology* 42 (2006), pp. 120-128.

GANDER, Kashmira, «Michael Brown Shooting: What Happened in Ferguson?», *Independent*, 11 de agosto de 2015, <https://www.independent.co.uk/news/world/americas/michael-brown-shooting-what-happened-in-ferguson10450257.html>.

GORMAN, Jeff D., «Emirati Man Sues Marriott Over Islamic State Accusation», *Courthouse News*, 25 de mayo de 2017, <https://www.courthousenews.com/emiratiman-sues-marriott-isis-pledge-accusation/>.

JAMES, William, *Some Problems of Philosophy*, Lincoln, NE, University of Nebraska Press, 1911, 1996, p. 78.

MCSPADDEN, Lezley, y Lyah BETH LEFLORE, *Tell the Truth and Shame the Devil: The Life, Legacy, and Love of My Son Michael Brown*, Nueva York, Regan Arts, 2016.

PAYNE, B. K., «Prejudice and Perception: The Role of Automatic and Controlled Processes in Misperceiving a Weapon», *Journal of Personality and Social Psychology*, 81 (2001), pp. 181-192.

SAGAR, H. A., y J. W. Schofield, «Racial and Behavioral Cues in Black and White Children's Perceptions of Ambiguously Aggressive Acts», *Journal of Personality and Social Psychology*, 39 (4) (1980), pp. 590-598.

SCHEERHOUT, John, «Blind Man Tasered by Police After His Walking Cane Was Mistaken for Gun», *Manchester Evening News*, 24 de febrero de 2017, <https://www.manchestereveningnews.co.uk/news/greater-manchester-news/blind-man-tasered-police-after-12652337>.

SOLIS, Steph, «Pokémon Players Shot at in Palm Coast, Fla», *USA Today*, 18 de julio de 2016, <https://eu.usatoday.com/story/

tech/gaming/2016/07/16/pokmontrainers-shot-palm-coast-florida/87207116/>.

Para más información sobre la utilidad funcional de estereotipos como medios rápidos y bastos de supervivencia, véase: Macrae, C. N.; Milne, A. B., y G. V. Bodenhausen, «Stereotypes as Energy-Saving Devices: A Peek Inside the Cognitive Toolbox», *Journal of Personality and Social Psychology*, 66 (1) (1994), pp. 37-47, doi:10.1037/0022-3514.66.1.37.

Para una exploración más amplia y en profundidad de la ciencia de los estereotipos en general, véase: Macrae, C. Neil; Stangor, Charles, y Miles Hewstone (eds.), *Stereotypes and Stereotyping*, Nueva York, Guilford, 1996.

Para más información sobre actividad neuronal y principo del todo o nada, véase: Cherry, Kendra, «All-Or-None Law for Nerves and Muscles», *Very Well Mind*, 10 de abril de 2020, <https://www.verywellmind.com/what-is-the-all-or-none-law2794808>.

Para la fuente de la cita de Albert Einstein «Todo debería hacerse tan simple como sea posible, pero no más», véase: «Sobre el método de la física teórica», conferencia de Herbert Spencer pronunciada en Oxford (10 de junio de 1933); también publicada en *Philosophy of Science*, 1 (2), abril de 1934, pp. 163-169.

APÉNDICES

3. Una breve historia de los marcos

BAI, Matt, «The Framing Wars», *New York Times*, 17 de julio de 2005, <https://www.nytimes.com/2005/07/17/magazine/the-framing-wars.html>.

BARTLETT, F. C., *Remembering: A Study in Experimental and Social Psychology*, Cambridge, Cambridge University Press, 1932, 1997.

KANT, Immanuel, *Critique of Pure Reason*, Cambridge, Cambridge

University Press, 1997. [Hay trad. cast.: *La crítica de la razón pura*, Barcelona, Taurus, 2013].

LAKOFF, George, y Mark JOHNSON, *Metaphors We Live By*, Chicago, University of Chicago Press, 1980.

MINSKY, M., «A Framework for Representing Knowledge», en P. H. Winston (ed.), *The Psychology of Computer Vision*, Nueva York, McGraw-Hill, 1975.

NEVID, J. S., «Kant, Cognitive Psychotherapy, and the Hardening of the Categories», *Psychology and Psychotherapy: Theory, Research and Practice*, 80 (4) (2007), pp. 605-615, doi:10.1348/147608307X204189.

PIAGET, Jean, *The Language and Thought of the Child*, Londres, Routledge, 1923, 2002. [Hay trad. cast.: *El lenguaje y el pensamiento del niño*, Barcelona, Paidós Ibérica, 2006].

RUMELHART, D. E., «Schemata: The Building Blocks of Cognition», en R. J. Spiro, B. C. Bruce y W. F. Brewer (eds.), *Theoretical Issues in Reading Comprehension*, Hillsdale, NJ, Erlbaum, 1980.

SCHANK, Roger, y Robert P. ABELSON, *Scripts, Plans, Goals and Understanding: An Inquiry Into Human Knowledge Structures*, Nueva Jersey, Erlbaum, 1977.

Para más información sobre la psicología del humor, véase: Carr, Jimmy, y Lucy Greeves, *The Naked Jape: Uncovering the Hidden World of Jokes*, Londres, Penguin, 2006.

Para el fragmento del capítulo de la serie *Fawlty Towers* («Los alemanes», temporada 1, episodio 6, fecha de primera emisión, 24 de octubre de 1975), véase: <https://www.youtube.com/watch?v=yfl6Lu3xQW0>.

5. Las tres etapas evolutivas del pensamiento en blanco y negro

BIRD, D. W.; BIRD, R. B.; CODDING, B. F., y D. ZEANAH, «Variability in the Organization and Size of Hunter-Gatherer Groups: Foragers Do Not Live in Small-Scale Societies», *Journal of Human*

Evolution, 131 (2019), pp. 96-108.

BURKART, J. M.; BRÜGGER, R. K., y C. P. van SCHAIK, «Evolutionary Origins of Morality: Insights from Non-Human Primates», *Frontiers in Sociology*, 3 (2018), p. 17, doi:10.3389/ fsoc.2018.00017.

DUNBAR, Robin, *Grooming, Gossip, and the Evolution of Language*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1996.

LEHMANN, J., y C. BOESCH, «To Fission or To Fusion: Effects of Community Size on Wild Chimpanzee (Pan troglodytes verus) Social Organisation», *Behavioral Ecology and Sociobiology*, 56 (2004), pp. 207-216, doi.org/10.1007/ s00265-004-0781-x.

MCMENAMIN, M. A. S., «Palaeocological Feedback and the VendianCambrian Transition», *Trends in Ecology and Evolution*, 3 (8) (1988), pp. 205-208, doi:10.1016/0169-5347(88)90008-0.

SCHICK K. D., «A Comparative Perspective on Paleolithic Cultural Patterns'», en T. Akazawa, K. Aoki y O. Bar-Yosef (eds.), *Neandertals and Modern Humans in Western Asia*, Boston, MA, Springer, 2002, doi.org/10.1007/0-306-47153-1_29.

STINER, M. C., y S. L. KUHN, «Changes in the "Connectedness" and Resilience of Paleolithic Societies in Mediterranean Ecosystems», *Human Ecology*, 34 (2006), pp. 693-712, doi.org/10.1007/ s10745-006-9041-1.

SYMINGTON, M. M., «Fission-Fusion Social Organization in Ateles and Pan», *International Journal of Primatology*, 11 (1990), pp. 47-61, doi.org/10.1007/BF02193695.

WHITEN, A., y D. ERDAL, «The Human Socio-Cognitive Niche and Its Evolutionary Origins», *Philosophical Transactions of the Royal Society of London. Series B, Biological Sciences*, 367 (1599) (2012), pp. 2119-2129, doi.org/10.1098/rstb.2012.0114.

Para más información sobre la capacidad evolucionada del cerebro de detectar cambios en alianzas de coalición, véase: Kurzban, R.; Tooby, J., y L. Cosmides, «Can Race Be Erased? Coalitional Computation and Social Categorization», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 98 (2001), pp. 15387-15392.

6. El pensamiento en blanco y negro a través de los siglos

BAUMEISTER, R. F., «How the Self Became a Problem: A Psychological Review of Historical Research», *Journal of Personality and Social Psychology*, 52 (1) (1987), pp: 163-176.

CAHOONE, Lawrence E. (ed.), *From Modernism to Postmodernism: An Anthology*, Malden, MA, Blackwell, 2003.

DAUNTON, Martin (ed.), *The Organisation of Knowledge in Victorian Britain*, Oxford, Oxford University Press, 2005.

LEWIS, Pericles, *The Cambridge Introduction to Modernism*, Cambridge, Cambridge University Press, 2007.

LYOTARD, Jean-François, *The Postmodern Condition: A Report on Knowledge*, Manchester, Manchester University Press, 1984. [Hay trad. cast.: *La condición posmoderna: informe sobre el saber*, Madrid, Cátedra, 2019].

MUSIL, Robert, y Burton PIKE (eds.), *The Man Without Qualities*, Nueva York, Knopf, 1995. [Hay trad. cast.: *El hombre sin atributos*, Barcelona, Seix Barral, 2015].

NISBET, Robert, *The Social Philosophers: Community and Conflict in Western Thought*, Nueva York, Crowell, 1973.

SINGMAN, Jeffrey L., *Daily Life in Medieval Europe*, Westport, CT, Greenwood, 1999.

ZAFIROVSKI, Milan, *The Enlightenment and Its Effects on Modern Society*, Nueva York, Springer, 2010.

7. Los esenciales del esencialismo

WAUGH, Paul, «Boris Johnson's Blame Game on Covid-19 Finally Begins To Reveal Itself», *Huffington Post*, 28 de mayo de 2020, <https://bit.ly/2ApJN2R>.

Créditos de las imágenes

El autor y el editor dan las gracias por el permiso para la reproducción de las siguientes imágenes:

© Rob Murray (Figura 2.1a, Figura 2.1b, Figura 2.2a, b, c, d:).
© Aude Oliva, MIT (Figura 5.1).
© S. J. Korghin y Z. H. Basowitz, «El juicio de los estímulos ambiguos como índice del funcionamiento cognitivo en el envejecimiento», *Journal of Personality*, 25, pp. 81-95 (John Wiley & Sons, 1956) (Figura 6.1).
© Gústi Productions/Cover Images (Figura 8.3).
© Payne, Universidad de North Carolina (Figura 1).
© Correll *et al.*, Universidad de Colorado (Figura 2).
© «Espacio cromático», de Debi Roberson, Ian R. L. Davies y Jules Davidoff, «Colour Categories Are Not Universal: Replications and New Evidence From a Stone-Age Culture», *Journal of Experimental Psychology: General*, 129, pp. 369-398 (Figura X).
© X-Rite (Figura Z).

Notas

[1] Dicha canción empieza con los versos siguientes: «Is this the real life? / Is this just fantasy? / Caught in a landside / No escape from reality». (*N. del T.*). <<

[2] En el momento de redactar este libro, el coronavirus (COVID-19) acapara los titulares de prensa. Para combatirlo, el Sistema Público de Salud de Inglaterra ha dividido a los países con implicaciones tanto para viajeros que retornan como para visitantes que llegan al Reino Unido en dos categorías según cuál sea el riesgo de infección. *Categoría 1*: «Los viajeros deben autoaislarse, incluso si son asintomáticos, y llamar al teléfono 111 del Sistema Púbico de Salud para informar de su viaje reciente. Deben confinarse en su domicilio o en el lugar de destino y autoaislarse». *Categoría 2*: «Los viajeros no deben tomar ninguna medida especial, pero si manifiestan síntomas, deben autoaislarse y llamar al 111». (Fuente: <www.gov.uk>) <<

[3] Con esto no quiere darse a entender que la raza o la etnicidad tienen que ver solo con el color, sino más bien que el color desempeña un papel básico tanto en la identidad racial como en la identificación racial. < <

[4] La Enseña Negra, o el Estandarte Negro, es una bandera con un fondo negro uniforme que, según la tradición, portaba Mahoma. También constituye un importante símbolo en la escatología islámica, que anuncia el advenimiento del Mahdi (o El Guiado) que, según algunas tradiciones islámicas, librará a la Tierra del mal antes del Día del Juicio. En épocas recientes, la práctica de incorporar una *sahada* en color blanco (literalmente, un «testimonio»: la profesión de fe que constituye uno de los cinco pilares del islam) al diseño de la bandera en tanto que enseña militar —tradición originalmente adoptada en el siglo XVIII por la dinastía Hotaki, de los pastunes ghilji afganos— ha sido adoptada por varios grupos islámicos yihadistas, entre ellos los talibanes, Al Qaeda, Al Shabab e ISIS. < <

[5] Alusión a los versos «Nothing really matters / Nothing really matters to me» de «Bohemian Rhapsody». (*N. del T.*). <<

[1] Tras una carrera larga e ilustre en el campo de la psicología cognitiva, Mike se ha jubilado y ha abandonado la vida académica. < <

[2] Hay pruebas que sugieren que esa experiencia podría extenderse a lo bien que nos conocemos a nosotros mismos. La psicóloga cognitiva estadounidense Lisa Feldman Barrett ha acuñado el término «granularidad emocional» para referirse a las asombrosas diferencias individuales que existen en nuestra capacidad de expresar los sentimientos en palabras: de categorizar emociones «primarias» o «básicas» como la ira, el miedo o la felicidad. La persona con una granularidad (o nivel de detalle) emocional baja recurrirá a palabras como *enfadada, triste* o *asustada* para describir sus reacciones a acontecimientos perturbadores o desagradables, y a palabras como *contenta, emocionada* o *calmada* para captar sentimientos positivos. Dicho de otro modo, esas personas son menos «emodiversas». En cambio, los individuos con una alta granularidad emocional recurren a un vocabulario mucho más rico y matizado cuando expresan cómo se sienten —categorizan sus emociones en el nivel subordinado, en contraste con los niveles básico o supraordinado—, recurriendo a subcategorías de emociones primarias, como son la vergüenza, la culpa y el arrepentimiento. < <

[1] Estos datos estadísticos son correctos a la hora de redactar el libro, y se refieren solo a Parkrun UK. Pero Parkrun es una realidad orgánica y la cuenta no deja de aumentar semana tras semana. < <

[2] Ese fue el destino de al menos quince pacientes al cuidado de Shipman, por cuyas muertes fue declarado culpable en 2000, aunque muy posiblemente el número alcanzara los 250. < <

[1] Ni siquiera por teléfono Kellie usaba su verdadero nombre, por miedo a ser descubierta. < <

[2] Las otras dos premisas son que: 1) todos los miembros de una categoría tienen el mismo estatus de pertenencia (esto es, que un tomate es tan fruta como lo es una manzana), y 2) que una vez se han establecido todos los criterios necesarios para pertenecer a una categoría, esos criterios son «suficientes» para la adscripción a dicha categoría. No se requieren rasgos adicionales. Un ejemplo sencillo: pensemos en los posibles rasgos «necesarios» y «suficientes» para adscribirse en la categoría «cantar». Tener una «buena voz» es claramente algo no necesario (Bob Dylan), pero ser capaz de afinar sí lo es. Tener una buena voz no es criterio suficiente, bien porque hay gente en el mundo que tiene buena voz pero es incapaz de afinar. Conclusión: la capacidad para mantener la afinación es a la vez un rasgo necesario y suficiente para la categoría «cantar», mientras que tener una buena voz no es ninguna de las dos cosas. < <

[3] La guía también sugiere que alguien que es «biológicamente hombre o mujer» sea llamado «hombre o mujer asignado/a», y que las expresiones «nacido hombre» o «nacida mujer» no deberían usarse en relación con las personas trans, pues esa terminología es «reduccionista y simplifica en exceso un tema complejo».

Y prosigue: «La desigualdad de género se refleja en ideas tradicionales sobre los papeles de la mujer y el hombre. Aunque con el tiempo han ido cambiando, las presuposiciones y estereotipos que sostienen dichas ideas están, con frecuencia, muy arraigados».

La noticia sobre esa guía apareció poco después de que se hiciera público que a un ciudadano británico que había nacido niña pero que llevaba tres años viviendo como hombre y tomaba hormonas masculinas le habían paralizado la intervención de reasignación de género para que pudiera tener un bebé. El futuro padre, Hayden Cross, de veinte años, que es legalmente hombre, será el primer hombre en dar a luz tras solicitar al Sistema Público de Salud británico que le congelara los óvulos antes de completar su transición plena con la esperanza de poder tener hijos en años posteriores. Solicitó los servicios de un donante de esperma anónimo por internet para hacer realidad el embarazo. Desde entonces, Cross tiene sentimientos encontrados sobre su experiencia. Según contó al periódico *The Sun*: «Estaba contenta, pero también sabía que era algo que retrasaría mi transición. Es como que me he dado a mí misma una cosa, pero me he quitado otra mientras tanto. Gestar a un bebé es una cosa muy femenina, y va en contra de todo lo que siento en mi cuerpo».

Sobre la cuestión de que el Sistema Público de Salud se negara a hacerse cargo del coste de la congelación de los óvulos, Cross añadía: «Era como si dijeran que no debía procrear porque soy trans; no está bien… la gente cree que no puedes ser hombre y tener un bebé, pero no es tan simple. Esta es mi única oportunidad. Quiero que el bebé tenga lo mejor, seré el mejor de los padres». <<

[4] Rosch, de hecho, iba equipada con un conjunto de placas de Colores Munsell. Se trata de unas fichas estandarizadas, diseñadas por Albert H. Munsell, profesor de arte en lo que actualmente es la Escuela de Arte y Diseño de Massachusetts, a principios del siglo XX, y que representan las tres dimensiones relevantes para nuestra percepción del color (tonalidad, brillo y saturación). En total, son 329 placas, 320 de las cuales representan 40 tonalidades distintas, cada una de ellas divididas en ocho niveles diferentes de brillo; las otras nueve planchas representan el «blanco», el «negro» y siete niveles de «gris». Al diseñar su sistema, el objetivo de Munsell era ordenar sistemáticamente el espectro del color en un espacio tridimensional basado no en la clasificación subjetiva, lega, sino en el riguroso examen científico de las respuestas visuales individuales al color. Como tal, se convirtió en el primer investigador del color en separar tonalidad, brillo y saturación en dimensiones independientes y perceptivamente uniformes. < <

[5] En el capítulo 7 volveremos a abordar la relación entre el lenguaje y la percepción del color cuando examinemos el principio del determinismo lingüístico o, tal como se conoce también, la hipótesis de Sapir-Whorf; resumiendo: que la estructura de una lengua determina el modo de pensar de sus hablantes nativos y, en algunos casos, casi literalmente, su manera de «ver» el mundo. <<

[6] Para una explicación sobre la diferencia entre colores básicos, colores primarios y los colores del espectro, véase el Apéndice 1, en la página 345. < <

[7] Tomado del ensayo «El idioma analítico de John Wilkins», de 1942. < <

[1] En un sentido amplio, las ciencias físicas investigan las propiedades de comportamiento de los sistemas no vivos e incluyen temas como la física, las ciencias del espacio y las ciencias de la Tierra, mientras que las ciencias de la vida (la biología, la zoología y la botánica, por ejemplo) implican específicamente el estudio de la base biológica de organismos vivos. < <

[2] Se reconoce que, en el campo de la ciencia de las emociones, hay quien discreparía de este planteamiento. Los interesados en una perspectiva alternativa pueden consultar la excelente obra de Lisa Feldman Barrett, *La vida secreta del cerebro: cómo se construyen las emociones*. <<

[3] ¿Te has preguntado alguna vez por qué los números de teléfono de todo el mundo contienen entre seis y once dígitos, y por qué esos dígitos suelen subdividirse en grupos de entre dos y seis dígitos? Pues ahora ya lo sabes. < <

[4] «Distancia al poder» se refiere a las distintas soluciones al problema básico de la desigualdad humana; «evitación de la incertidumbre» se refiere al nivel de estrés en una sociedad ante un futuro desconocido; «individualismo frente a colectivismo» se refiere a la integración de los individuos en grupos primarios; «masculinidad frente a feminidad» se refiere a la división de los roles emocionales entre hombres y mujeres; «orientación a largo plazo frente a orientación a corto plazo» se refiere a la elección de un planteamiento determinado ante los esfuerzos de la gente: el futuro, o el presente y el pasado, e «indulgencia frente a restricción» se refiere a la gratificación frente al control de los deseos humanos básicos en relación con el «disfrute de la vida». (Tomado de Hofstede, 2011, p. 8.) < <

[5] Una de mis editoras, cuya opinión valoro enormemente, comenta lo siguiente en relación con esta anécdota que, lo admito, no me había planteado hasta ahora. Una historia que, en teoría, trata de los peligros de estereotipar, parece haber caído en su propia trampa, sugiere ella. El caballero en cuestión podría haber sido un delincuente disfrazado de cura. O un cura de verdad que fuera deshonesto. Para ella, en cierto modo, el revisor no estaba cayendo en ningún estereotipo. Su ámbito laboral no le permite hacer excepciones. Debe tratar por igual a todos los que no llevan billete, y aunque el aspecto de alguien (de un cura) podría llevarle a estereotipar (es decir, a considerarlo digno de confianza), él opta por no hacerlo. Se trata de un contraanálisis brillante de la situación y, por supuesto, bien podría ser cierto. Sin embargo, al haber estado presente, reitero que había algo inequívoco en el comportamiento del revisor que aludía a una interpretación menos benévola de los eventos en su caso… o quizá, simplemente, a mi propio estereotipo del trabajo de los revisores de tren. < <

[1] La cifra es de 0,05 por ciento en Escocia. <<

[2] Brendan Foster y Daley Thompson son, los dos, leyendas del atletismo británico. Brendan, fundador de Great North Run, actualmente la mayor media maratón del mundo, obtuvo el bronce olímpico en 10 000 metros lisos en los Juegos de Montreal de 1976, tras haber sido coronado como campeón europeo en los 5000 metros lisos en Roma, 1974. En los siguientes Juegos Olímpicos, los de Moscú de 1980, Daley se convirtió en campeón del decatlón y llegó a defender con éxito su título en Los Ángeles, 1984. Estableció el récord mundial de la especialidad en cuatro ocasiones. < <

[3] A finales del siglo XVIII, Francia se hallaba inmersa en una gravísima crisis económica resultado de la inmensa deuda que había adquirido tras su implicación tanto en la guerra de los Siete Años (1756-1763) como en la guerra de Independencia americana (1775-1783). Ni la corrupción ni el extravagante estilo de vida de la familia real y la corte francesa de Versalles contribuían precisamente a mitigar ese estado de cosas. < <

[4] Alastair ha hablado y ha escrito extensamente sobre su crisis de salud mental en la década de 1980 y ha revelado la fijación medio psicótica que se convirtió en paranoia en cuanto a las palabras *izquierda* y *derecha*, y en cuanto a los colores rojo y azul. Según él, esos conceptos se clavan muy profundamente en las mentalidades políticas. < <

[5] *Corbynismo* es un término amplio y nebuloso para describir un racimo ideológico del pensamiento político de la izquierda que se unió y ganó impulso bajo el liderazgo laborista de Jeremy Corbyn en 2015-2019.Entre sus principios básicos están el antiimperialismo, el no intervencionismo en el extranjero, un anticapitalismo de línea dura, un liberalismo en lo social y el «movimentismo» de la juventud participativa. < <

[6] En las elecciones legislativas de 2019, Laura Pidcock perdió su escaño en favor del conservador Richard Holden. < <

[1] En *El origen de las especies*, Darwin describe esa idea de estructura ya existente que cambia su función como «un medio extraordinariamente importante de transición» en el curso del desarrollo evolutivo. (Darwin, 1872, p. 175). Y prosigue considerando rasgos y características que podrían, al menos inicialmente, no servir a otro propósito debido a su aparición casual como productos derivados de los procesos evolutivos, más allá de la selección natural (por ejemplo, «las complejas leyes del crecimiento», las «misteriosas leyes de la correlación de las partes»), pero que, aun así, podrían desempeñar un papel importante en la evolución de esos organismos que los poseen gracias a la adquisición potencial de cierta función futura necesaria para la supervivencia en un entorno nuevo. «Pero las estructuras obtenidas de esa manera indirecta, aunque en un principio no supongan una ventaja para una especie, sí pueden llegar a constituirla para sus descendientes modificados bajo unas condiciones de vida nuevas y unos nuevos hábitos adquiridos». (Darwin, 1872, p. 186). < <

[2] En el Apéndice 3 se bosqueja una breve historia del desarrollo del concepto de marcos desde el filósofo ilustrado alemán Immanuel Kant hasta la actualidad. < <

[1] La velocidad real era de apenas 19 kilómetros por hora. < <

[2] La naturaleza de la relación entre lenguaje y pensamiento ha sido objeto de debate desde antiguo tanto entre filósofos como entre psicólogos. ¿Los pensamientos influyen en el lenguaje o el lenguaje influye en el pensamiento? En un sentido amplio, el debate está dominado por dos paradigmas. El primero subraya la función comunicativa del lenguaje; se defiende que el lenguaje es independiente del pensamiento y es simplemente una herramienta que hemos ido evolucionando con el tiempo para expresar lo que pensamos y sentimos. En cambio, el segundo —propuesto por primera vez por los lingüistas estadounidenses Edward Sapir y Benjamin Lee Whorf en las décadas de 1940 y 1950, y conocido en la actualidad como «la hipótesis de Sapir-Whorf» o «determinismo lingüístico»— sugiere que lenguaje y pensamiento son interdependientes y que el lenguaje tiene el poder, en mayor o menor medida, de dar forma a la mente humana. < <

[3] Orwell observaba que esos mecanismos con frecuencia «suenan bien» pero ofrecen poco valor a los pensadores independientes y a los buscadores de la verdad, pues su único propósito es desincentivar la discusión significativa y el pensamiento crítico ante cualquier tema planteado. Por ejemplo, eso de que «los caminos del Señor son inescrutables» sirve, por una parte, como un bálsamo para los que sufren algún desengaño, y por otra, como una justificación para los agraciados por la buena suerte, en ambos casos por medios idénticos: excluyendo el análisis sobre de qué manera aspectos humanos «controlables» como son los errores de juicio o la aplicación del conocimiento podrían plantearse contra la voluntad divina como factores que influyen en los resultados. Ni que decir tiene que esa pereza del pensamiento puede conducir, si no se le pone freno, al estereotipo (¿es la gente de clase obrera «corriente»?, ¿corriente en comparación con quién?, ¿qué significa ese «corriente» exactamente?), y si es promovida por un sistema político totalitario, llevará al control mental: como señaló premonitoriamente Orwell, otros piensan por aquellos que no son capaces de pensar por sí mismos. El psiquiatra estadounidense Robert Jay Lifton escribe ilustrativamente sobre este aspecto. En su obra *Thought Reform and the Psychology of Totalism: A Study of 'Brainwashing' in China*, de 1961, expone: «El lenguaje del entorno totalitario se caracteriza por el tópico que acaba con el pensamiento. Los problemas humanos más complejos y de amplio alcance se comprimen en frases breves, extraordinariamente reduccionistas, de formulación irrevocable, fácilmente memorizables y fácilmente expresables. Esas expresiones se convierten en el principio y el final de cualquier análisis ideológico» (pág. 429). Quizá en ningún otro lugar las observaciones de Orwell y de Lifton se resumen mejor que en el mantra «piensas demasiado» lanzado por la Iglesia de la Unificación, creada en Corea del Sur en la década de 1950 por Sun Myung Moon. < <

[4] Varias lenguas, entre ellas el herero (himba), el coreano y el tibetano, usan la misma palabra para referirse al verde y al azul —o lo que los lingüistas denominan «la partícula de colexificación»—. En tibetano, por ejemplo, *sngon po* es el término típicamente usado para describir el color tanto del cielo como de la hierba, mientras que en coreano, *pureu-da* puede significar tanto azul como verde y verde-azulado. Otras lenguas, como el vietnamita, recurren al cielo y a las hojas como puntos de referencia: los hablantes, por ejemplo, pueden decir «azul como el cielo» (*xahn da trò'i*) o «azul como las hojas» (*xahn lá cây*) para diferenciar los dos colores. De manera similar, el término de la lengua vecina jemer para el color azul (*bpoa kiaw*) tiene una connotación tanto de azul como de verde, mientras que palabras para el verde como son *bpao sloek chek srasa* (literalmente, «el color de las hojas frescas de banana») siguen unos parámetros más estrictos y no incluyen el azul. < <

[5] El sistema de identificación cromática de Pantones es el listín telefónico de los catálogos de colores. Enumera miles de códigos que denotan tonalidades o gamas concretas (un poco como las muestras de colores que se ven en los catálogos de pinturas). Los tonos contiguos pueden resultar muy difíciles de diferenciar: pensemos en lo fácil que es confundirse con dos números de teléfono de once dígitos cuando solo varía uno de ellos. < <

[6] Resulta importante destacar que no en todas las lenguas figura el mismo número de términos para colores básicos (véase el Apéndice 1, p. 345). En inglés, por ejemplo, hay once (negro, blanco, rojo, amarillo, verde, azul, marrón, rosa, naranja, gris y violeta); en las lenguas eslavas, doce (contienen términos separados para el azul claro y el azul oscuro), mientras que las tribus dani de Papúa Nueva Guinea cuentan solo con tres (negro, blanco y rojo). Sin embargo, el número de términos para colores básicos contenido en una lengua no guarda ninguna relación con el orden léxico en que esos términos se materializan. < <

[7] Abundan otras hipótesis. El rojo es el color de la sangre; el rojo es el color de la piel ruborizada y, por tanto, es *a)* un indicador fiable del estado de ánimo y *b)* un delator de la buena forma física a través de la saturación del oxígeno en la sangre y de una pigmentación saludable. El rojo y el amarillo son los colores de la fruta madura, y una fuente importante de nutrientes para nuestros antepasados primates, que habitaban en los árboles. < <

[8] Hay estudios que indican, por ejemplo, que mientras que el color rojo tiende a causar el aumento de una reacción galvánica de la piel (una medida estándar de la excitación fisiológica), la activación de los motores de la emoción cerebral y un incremento de la presión arterial, el azul parece provocar todo lo contrario: las pulsaciones cardíacas disminuyen y la actividad cerebral en áreas relacionadas con el procesado emocional y la reacción al estrés se atenúan. Del mismo modo, se ha revelado que quienes ocupan habitaciones azules aumentan la temperatura de los termostatos unos dos grados más que los que se encuentran en habitaciones rojas. < <

[9] Guy Deutscher, autor de *El prisma del lenguaje: cómo las palabras colorean el mundo*, puso en práctica un pequeño experimento en su casa. Tras procurar por todos los medios no decirle nunca a su hija pequeña cuál era el color del cielo, un día le preguntó qué color veía cuando miraba arriba. Y ella no tenía ni idea. El cielo no tenía color. Deutscher revela que al final la niña optó por el blanco, y solo después se pasó al azul. Como ya hemos visto, el análisis de la contemplación del cielo en las escrituras antiguas llevado a cabo por Lazarus Geiger muestra una ambigüedad similar sobre ese color. < <

[10] Aunque eso podría estar cambiando en la actualidad. Un número creciente de marcas han pasado recientemente por los tribunales de justicia buscando comprar pequeñas islas privadas en el océano del color global mediante la solicitud de protección de marca registrada para tonos icónicamente asociados a su nombre. En ese sentido, quizá el caso más conocido sea la larga batalla de Cadbury para anexionarse cierto tono de violeta, concretamente el número de Pantone 2685C, conocido también como «violeta lácteo», para su uso exclusivo. Pero hay otros. En 2004, al operador de telefonía móvil Orange no le tembló el pulso a la hora de expulsar a easyJet de su recuadro de color, pues le parecía que el uso del Pantone 021C que hacía la compañía aérea se acercaba demasiado a la marca registrada de su Pantone, el 151C. De manera parecida, en 2018, en una resolución dictada por el Tribunal Europeo de Justicia, el diseñador de calzado Christian Louboutin se aseguró la protección de sus exclusivos zapatos de tacón de aguja de suela escarlata. La marca, registrada en Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo, se refiere al «color rojo (Pantone 18 1163 TP) aplicado a la suela de un zapato». O, como se conoce coloquialmente, «rojo chino». Lo que seguramente significa que, aunque los fabricantes rivales, hoy en día, no pueden dotar a las suelas de sus zapatos de ese color en concreto, siguen teniendo vía libre para hacer uso de los tonos contiguos del Pantone: el 18 1662 (escarlata llamarada), por ejemplo. O el 18 1664 (rojo fiero). Si no, y ya tenemos a Orange contra easyJet, ¿dónde trazamos la línea? ¿Cuándo el rojo se vuelve no lo bastante rojo como para seguir llamándose rojo? Porque, a menos que seamos marcianos y tengamos quinientas palabras para ese color, el rojo chino, el escarlata llamarada y el rojo fiero van a seguir pareciendo… simplemente rojo. < <

[1] Juego de palabras con *glow* (brillo) y *blow job* (felación), *gash* (vagina), y *deep throat* (garganta profunda). (*N. del T.*). < <

[2] En su obra sobre la granularidad emocional a la que nos referimos brevemente en el capítulo 2, la psicóloga estadounidense Lisa Feldman Barrett ha demostrado que los que recurren a un vocabulario más amplio para expresar sus emociones disfrutan de sorprendentes beneficios para su salud, tanto física como psicológica. No solo son menos proclives a perder el control cuando se sienten enfadados, a darle a la botella cuando están deprimidos o a reírse cuando creen que algo es gracioso —los comportamientos inhibidores están asociados a una mayor regulación de las emociones—, sino que también son más capaces de aprender, crecer y extraer lo positivo de situaciones adversas y experiencias emocionales difíciles. Además, acuden menos al médico. Una mirada de soslayo a algunos términos relacionados con las emociones avala la idea de que las palabras no son solo lo que decimos y cómo pensamos —recordemos que un poco antes hemos conocido el perfecto sentido de la orientación de los hablantes de guugu yimithirr—, sino también cómo nos sentimos. Para ilustrarlo, los que adoptan el concepto danés de *hygge* —un bienestar de vela encendida en invierno encapsulado en mantas, chimeneas, tazas de chocolate humeante y cubierto de ropas de lana— tendrán una menor tendencia a sufrir de trastorno afectivo estacional. Los daneses, que practican ese concepto todo el año —escribiendo a mano notitas de agradecimiento, caminando un poco más para llegar hasta el puesto en el que se vende un café en grano de calidad extra, encendiendo hogueras en la playa—, tienen menos probabilidades de sufrir cualquier tipo de trastorno emocional, y siempre figuran en las encuestas como las personas más felices de la Tierra. Por otra parte, yo sugiero que la posibilidad de que la palabra alemana *Backpfeifengesicht* —que suele traducirse como «cara que pide a gritos un puñetazo»— haga de los alemanes personas más agresivas es un estudio que pide a gritos un hallazgo. <<

[3] Existen vestigios del origen antropomórfico de los sistemas de conteo en diversas lenguas. En inuit, por ejemplo, la palabra *cinco* es *talimat*, y la palabra *mano* es *talik*. En guaraní (una lengua indígena hablada en Paraguay, el noreste de Argentina, el sureste de Bolivia y al suroeste de Brasil), la palabra *po* puede traducirse por «cinco» y también por «mano»; y en la lengua ali (hablada en el suroeste de la República Centroafricana), *cinco* y *diez* adoptan, respectivamente, las formas *moro* y *mbouna: moro* es la palabra que se emplea para referirse a la mano y *mbouna* es la contracción de *moro* («cinco») y *bouna*, que significa «dos» (así pues, «diez» = «dos manos»). < <

[4] El desgaste en los dientes fosilizados de cavernícolas ha sido estudiado por científicos de la Universidad de Kansas e indica que aunque nuestros antepasados no carecían de habilidades, también eran bastante torpes. Los investigadores han descubierto que cuando procesaban las pieles de los animales que cazaban, fijaban un lado de la carcasa a la boca al tiempo que sostenían el utensilio de corte en su mano dominante para rasgarla. Las marcas reveladoras de arañazos en los incisivos frontales proporciona la prueba irrefutable sobre la mano que usaban para estabilizar las porciones de carne, y la que usaban para sostener el cuchillo. Curiosamente, la incidencia de zurdos entre la población neandertal se parece mucho a la actual, que es de alrededor de uno de cada diez. < <

[1] El 18 de noviembre de 1978, Jim Jones, autoproclamado profeta y líder del Templo del Pueblo convenció a una secta de más de novecientos seguidores, entre ellos unos doscientos bebés y niños pequeños que murieron a manos de sus padres o de otros acólitos, para que se suicidasen en masa tomándose un cóctel letal de cianuro y anticongelante en una comunidad remota de las selvas del noroeste de Guyana. <<

[2] Génesis 3, 1-4. <<

[3] Llamada House of Tricks (La casa de los trucos). Un nombre así no se inventa. < <

[4] En 2019, científicos del Instituto Max Planck de Alemania llevaron a cabo un estudio destinado a averiguar qué era exactamente lo que hacía que una canción pop fuera buena. Los investigadores analizaron 80 000 progresiones de acordes distintas de 745 canciones clásicas de la lista Billboard de Estados Unidos grabadas entre 1958 y 1991, y recurrieron al aprendizaje automático para adscribir una puntuación a cada acorde según lo «sorprendente» que resultaba comparado con el acorde precedente. A continuación se seleccionó una muestra de 30 canciones, despojadas de sus letras y su melodía para ocultar la identidad del tema del que procedían —suprimiendo así las inevitables series de recuerdos asociadas a las distintas canciones—, y las reprodujeron ante 39 participantes. Los resultados demostraron que cuando los participantes estaban bastante seguros de qué acorde venía a continuación y la canción, inesperadamente, tomaba una senda diferente y los sorprendía, lo encontraban agradable. Sin embargo, por otra parte, también se sentían bien si la progresión del acorde resultaba más difícil de predecir pero ellos conseguían anticiparlo correctamente. Investigaciones posteriores revelaron que ese patrón de respuestas llevaba un sello neurológico claro. Las imágenes por resonancia magnética funcional (RMf) descubrieron un aumento significativo de actividad en un área del cerebro de los participantes conocida como núcleo accumbens —una región relacionada con la recompensa y conectada con el placer musical— tanto cuando las progresiones predecibles se desviaban como cuando las progresiones inciertas se materializaban. «Las canciones que nos resultan agradables contienen un buen equilibrio entre el hecho de saber qué va a ocurrir a continuación y el hecho de que nos sorprendan con algo que no esperábamos», explica Vincent Cheung, director del estudio. El tema de los Beatles, escrito por Paul McCartney en 1968 titulado «Ob-La-Di, Ob-La-Da» —que, como es sabido, John Lennon despreció por considerarlo «mierda musical para abuelitas»— figuraba en lo alto del *ranking*, seguido de cerca por «Invisible Touch», de Genesis, y «Hooked on a Feeling», de BJ Thomas. En posiciones destacadas también se encontraban los temas «I Want You Back», de The Jackson 5, «There She Goes», de

The La's, «When It's Love» de Van Halen y «Red Red Wine», de UB40. < <

[5] Durante los primeros días de marzo de 2020 había quien contemplaba con asombro las prisas repentinas de muchos por salir a comprar papel higiénico ante la propagación de la COVID-19. Dado el hecho de que los síntomas principales del virus no eran de naturaleza gástrica —sino más bien una tos seca, persistente, y fiebre—, aquello parecía algo ilógico. El fenómeno, ciertamente, no parecía respetar límites. En el Reino Unido, Estados Unidos y Australia —por enumerar solo tres países— muchísima gente empezó a acapararlo. ¿Por qué? El doctor Steven Taylor, profesor de psicología clínica de la Universidad de la Columbia Británica y autor de la obra *The Psychology of Pandemics*, publicado a finales de 2019 (eso sí es tener el don de la oportunidad), plantea una teoría interesante. «Algo que ocurre durante una pandemia, cuando la gente está amenazada por una infección, es que se produce un aumento de la sensibilidad al desagrado. La gente es más proclive a experimentar la emoción del desagrado y una de sus motivaciones es evitarlo —exponía en una entrevista que concedió a *The Independent*—. El desagrado es como un mecanismo de alarma que nos advierte de que evitemos cierta contaminación. Así pues, si veo una barandilla cubierta de saliva, no voy a tocarla, voy a sentir desagrado. Y eso es algo que nos mantiene a salvo. Así que existe una relación muy estrecha entre el miedo a la infección y el desagrado. Y qué mejor instrumento para eliminar el material desagradable que el papel higiénico. Creo que así es como se convirtió en un símbolo condicionado de seguridad». Si sumamos ese miedo a la infección a la necesidad igualmente marcada, y opuesta, de sentirnos preparados —lavarse las manos, a pesar de ser esencial, parece un gesto algo engañoso a la vista de un virus tan potente—, y las compras excesivas o, de hecho, una compensación excesiva de cualquier tipo cuando nos sentimos tan impotentes y vulnerables, resulta inevitable. < <

[6] En el momento de llevar a cabo el estudio, De Berker trabajaba en el Instituto de Neurología del University College de Londres. <<

[1] Los Cascos Blancos son una organización de voluntarios que ofrecen ayuda humanitaria en las zonas dominadas por los rebeldes de una Siria desgarrada por la guerra. Llevan a cabo operaciones de búsqueda y rescate tras las ofensivas perpetradas por el régimen de Al-Asad, y se les atribuye ampliamente el mérito de haber salvado miles de vidas de civiles. < <

[2] Las investigaciones sobre el vínculo entre el uso de pronombres y el tipo de personalidad indican que una mayor incorporación de la palabra *nosotros* en los discursos de los líderes podría no ser el factor decisivo en sus éxitos electorales comparativos. Otros rasgos de carácter muy relacionados con el uso aumentado del pronombre *nosotros* también podrían tener algo que ver con ello. Hay estudios que demuestran, por ejemplo, que las personas extravertidas usan palabras como *nosotros* y *nuestro* más que las introvertidas, que, por su parte, tienden a recurrir más a las singulares y disyuntivas *yo, mi* y *mío*. Otras pruebas sugieren que usar con más frecuencia la palabra *yo* en ciertos contextos alude a unos sentimientos aumentados de amenaza, inseguridad y defensa, cualidades que no se asocian por lo general a personalidades carismáticas ni a un liderazgo inspirador. En 2007, James Pennebaker, psicólogo estadounidense, en asociación con el FBI, analizó la correspondencia posterior al 11-S del líder de Al Qaeda Osama bin Laden, así como la correspondencia posterior a la invasión de Irak de 2003 de su segundo al mando, Ayman al-Zawahiri, mientras los dos hombres intentaban evitar ser capturados. Los resultados revelaron una gran disparidad de modelos de comunicación mostrados por los dos líderes yihadistas. En primer lugar, el uso que hacía Bin Laden de términos llamados «exclusivos» o calificativos como *excepto, pero, sin embargo* y *sin* (palabras que suelen asociarse a un pensamiento reductivo en blanco y negro y una complejidad cognitiva incrementada), aumentaba en el curso de las cincuenta y ocho transcripciones analizadas, mientras que en las de su segundo al mando más «binario» disminuían, en una tendencia que quizá apuntara a la necesidad mayor de este último de una conclusión ideológica estricta como reacción al estrés. En segundo lugar, mientras que el uso del pronombre *yo* en el caso de Al-Zawahiri se triplicaba tras la guerra de Irak, el de Bin Laden se mantenía inalterado, una tendencia que aporta una imagen única del estilo de liderazgo del fundador de Al Qaeda, más visionario —su mayor apreciación del contexto general—, así como, posiblemente, su mayor presencia de ánimo. (Nota: en mayo de

2011, tras la muerte de Bin Laden, Al-Zawahiri se convirtió en el nuevo líder de Al Qaeda, puesto que mantiene hoy en día). < <

[1] Véase el Apéndice 6, para profundizar en las diferencias culturales e históricas en el pensamiento en blanco y negro a través de los siglos. < <

[2] En su éxito de ventas internacional *Pensar rápido, pensar despacio*, el premio Nobel Daniel Kahneman defiende un argumento similar para explicar que se da una dicotomía entre una cognición de Tipo 1 y de Tipo 2, como él las llama. La primera se caracteriza por unos procesos de pensamiento instintivos, intuitivos y emocionales, mientras que la segunda es de naturaleza más lenta, más lógica y más analítica. < <

[3] El pensamiento en blanco y negro o de «todo o nada» es un rasgo subyacente en diversas cuestiones relacionadas con la salud mental, y no solo lo experimentan los que sufren autismo o trastornos del espectro autista. Quizá el mejor documentado de todos es el que se conoce como «cognición catastrófica», que se observa en muchos adictos en fase de rehabilitación cuando sufren una recaída menor. Una sola copa, un solo chute, un par de caladas a un cigarrillo se interpretan a menudo como algo que echa por tierra semanas, meses y a veces incluso años de abstinencia total, muy trabajada, y suele anticipar el regreso a un hábito no deseado en todo su «esplendor» de culpabilidad. Para combatir ese pensamiento en blanco y negro, los consejeros trabajan casi siempre interponiendo tonos de gris entre los pilares blancos y negros de la mentalidad extremista del adicto, para lo cual, en ocasiones, recurren a la metáfora. Analogías del tipo «Todo el mundo se cae al menos una vez cuando aprende a ir en bicicleta» o «Es solo una piedra en el camino, no tienes por qué llegar hasta el final» demuestran ser eficaces en este sentido. Por el contrario, si eres adicto a la toma de decisiones duras, entonces el pensamiento catastrófico, en blanco y negro, puede ser más una bendición que una maldición. En su éxito de ventas *Liderazgo*, de sir Alex Ferguson, el legendario entrenador del Manchester United, cuenta que algunas noches, cuando era entrenador del Aberdeen, su ayudante Archie Knox y él viajaban seis horas ida y vuelta para ver partidos de los rivales en Glasgow, y se turnaban al volante. «Cada vez que sentíamos la tentación de no ir y tomarnos la noche libre —cuenta sir Alex—, siempre nos decíamos: “Si nos saltamos un partido en Glasgow, nos saltaremos dos”». < <

[4] Además de diferencias en la necesidad de complejidad cognitiva, también parecería que conservadores y liberales se diferencian asimismo en cuanto a ciertos elementos de su estructura fundamental de la personalidad. Hay investigaciones que demuestran que, entre las denominadas «cinco grandes» variables de la personalidad (apertura a la experiencia, meticulosidad, extraversión, afabilidad y neurosis), las dos primeras se relacionan significativamente con tendencias ideológicas. Se sabe que la meticulosidad —que a su vez se subdivide en dos componentes: ser ordenado (la necesidad de tener las cosas bien dispuestas y en su sitio) e industrioso (que tiene que ver con la productividad y la ética del trabajo)— tiende a la derecha, mientras que la apertura a la experiencia —que implica «imaginación activa, sensibilidad estética, atención a los sentimientos interiores, preferencia por la variedad y curiosidad intelectual»— tiende, como se ha apuntado antes, a la izquierda. También se ha visto que la afabilidad está relacionada con la preferencia política, pero solo cuando se deconstruye en sus dos ingredientes activos: la «compasión», que se asocia claramente con el liberalismo, y los «buenos modales», que se asocian claramente con el conservadurismo. < <

[5] Poco después de que Churchill sustituyera a Neville Chamberlain como primer ministro en mayo de 1940, el escritor y editor estadounidense Ralph Ingersoll informó, ese mismo año: «En Londres, fuera donde fuese, la gente admiraba su energía [la de Churchill], su valor, su determinación. La gente decía que no sabía qué haría Gran Bretaña sin él. Era muy respetado, de eso no había duda. Pero a nadie le parecía que fuera a seguir siendo primer ministro después de la guerra. Era, simplemente, el hombre acertado para llevar a cabo esa misión en ese momento. Y ese momento era una época de guerra desesperada contra los enemigos de Gran Bretaña». Y, en efecto, apenas setenta y nueve días después del día de la Victoria, el laborista Clement Attlee barrió a Churchill en las elecciones generales de 1945, y llegó al poder tras una victoria incontestable (Ingersoll, p. 127). < <

[6] La entrevista completa está disponible en: <https://www.bbc.co.uk/programmes/p07770t8>. <<

[7] Para profundizar más en las características distintivas del síndrome de Asperger, véase: <http://www.autism-help.org/aspergers-characteristics-signs.htm>. <<

[8] Está ampliamente aceptado por todos los bandos del espectro de partidos políticos en el Reino Unido que el eslogan gubernamental «Quédate en casa, protege el Sistema Público de Salud, salva vidas» constituyó uno de los éxitos de comunicación más eficaces de la historia política moderna. Que consagre de manera única —y refleje directamente— los tres ejes primigenios de la supersuasión, es decir, lucha versus huida, nosotros versus ellos, bien versus mal, y precisamente en ese orden de presentación, no es ninguna casualidad. De hecho, el mensaje se reveló tan eficaz que cuando, en un discurso a la nación la noche del domingo 10 de mayo de 2020, el primer ministro británico anunció los primeros y tímidos pasos para salir del confinamiento con el eslogan revisado: «Mantente alerta», hubo un gran consenso al condenar esa nueva directriz por considerar que, comparada con la anterior, resultaba demasiado vaga, demasiado general y demasiado abierta a la interpretación. «Quédate en casa, protege el Sistema Público de Salud, salva vidas» no puede ser más blanco y negro. «Mantente alerta», en cambio, permite matices y tonos de grises. < <

[9] Los libros de Nashef y Westaby constituyen lecturas interesantes sobre el tema de la toma de decisiones en cirugía. Véase la Bibliografía para más detalles. < <

[10] Sin embargo, sir Ranulph insiste en que nunca hay que tomar riesgos excesivos en una expedición a menos que sea como último recurso. «La clave del éxito en los desafíos que he asumido —explica— puede atribuirse casi siempre a una planificación meticulosa y a una atención obsesiva al detalle». < <

[11] Ya hemos visto que el uso de un lenguaje a medida puede ayudar a «enmarcar» las comunicaciones persuasivas y hacerlas más eficaces. Fijémonos, en este sentido, en el uso que hace Johnson del verbo *enrolar*, término fuertemente asociado al servicio militar. En efecto, la cobertura de los medios de comunicación sobre los esfuerzos para «combatir» la propagación de la COVID-19 están plagados de un lenguaje de estilo militar, con expresiones como «toque de queda», «racionamiento», «línea del frente», «ganar la batalla», «derrotar al enemigo» y «gobierno en tiempos de guerra» entre las más destacadas. Fue en el discurso de la reina a la nación (emitido el domingo 5 de abril a las ocho de la tarde, cuando la cifra de muertos a causa del virus seguía creciendo y las tasas de infección aumentaban espectacularmente) donde ese tipo de lenguaje se usó con más elocuencia y de manera más conmovedora. Estableciendo paralelismos entre la «dolorosa sensación de separación de los seres queridos» que la distancia social imponía en la gente y las experiencias de los niños evacuados durante la Segunda Guerra Mundial, la monarca, de noventa y tres años de edad, ofreció el siguiente mensaje de esperanza: «Debe consolarnos saber que, si bien es posible que aún nos queden cosas por soportar, los buenos tiempos regresarán. Volveremos a estar con nuestros amigos. Volveremos a encontrarnos con nuestras familias. Volveremos a vernos». En efecto, basándose en esos paralelismos expresados por la reina entre la pandemia de la COVID-19 y la experiencia de la guerra, el profesor Neil Greenberg, alto cargo del servicio de salud y experto de prestigio mundial sobre traumas que trabaja en el King's College de Londres, destacó que si el personal del Servicio Público de Salud no recibía un adecuado apoyo psicológico a medida que se ralentizara la oleada de contagios, este se encontraría ante un riesgo similar de sufrir elevadas tasas de trastorno por estrés postraumático que el personal militar al regreso de un conflicto. < <

[12] Tal vez en ningún otro momento de la presidencia de Trump, esa división se haya puesto más en evidencia que cuando su secretario de Defensa, Mark Esper, imploró a los gobernadores que aumentaran drásticamente el uso de la Guardia Nacional para conseguir «dominar el espacio de batalla» contra los manifestantes durante los delicados acontecimientos que se produjeron tras la muerte de George Floyd, un afroamericano de cincuenta y nueve años que perdió la vida mientras se encontraba inmovilizado en el suelo, bloqueado por cuatro policías blancos en Powderhorn, barrio de Minneapolis, el 25 de mayo de 2020. Esposado y tumbado boca abajo en la calle frente a una multitud de peatones, Floyd repetía insistentemente a un agente: «No puedo respirar», y suplicaba que le retirara la rodilla del cuello. El policía, Derek Chauvin, no lo hizo, lo que despertó la condena de todo el mundo y manifestaciones masivas en varias grandes ciudades (Londres, Nueva York, Atenas y Sídney, entre otras) contra el racismo institucional. A Chauvin lo acusaron de asesinato, mientras que a los demás agentes presentes en la detención, de asistencia e incitación. Una semana después, oficiales gubernamentales expulsaron a la fuerza a los manifestantes del camino de Trump (que previamente había acusado a varios gobernadores de ser excesivamente pasivos ante la oleada de descontento civil y los había instado a «controlar la situación si no queréis quedar como una panda de capullos»), que se paseó por un parque en Washington D. C. para plantarse frente a una iglesia con una Biblia en la mano derecha. Las elecciones se acercaban, iban a celebrarse a finales de ese mismo año, y las arengas dictatoriales del presidente defendiendo «dominar las calles», así como el retrato que hacía de sí mismo como el «presidente de la ley y el orden», atraía a muchos de sus seguidores, como lo hacía su uso de aquella imaginería religiosa. «Todos los creyentes con los que he hablado valoran, sin duda, lo que hizo el presidente y el mensaje que estaba enviando —comentó Robert Jeffress, pastor baptista de Dallas e incondicional de Trump—. Creo que será uno de los momentos históricos de su presidencia, sobre todo cuando se compare con las noches de violencia que se han sucedido por todo nuestro país». Aun así,

millones de personas en todo el mundo consideraron necesario mostrar su desacuerdo: entre ellos, principalmente, los familiares y amigos de George Floyd. < <

[13] Lo que se conoce como *The Trouble* o como el «Conflicto de Irlanda del Norte» fue una lucha violenta sectaria que se dio en Irlanda del Norte, marcada por varias actividades paramilitares que se iniciaron a finales de la década de 1960 y que, por lo general, se considera que acabaron en 1998 con los Acuerdos del Viernes Santo. De naturaleza política y nacionalista, el asunto clave tras el conflicto se da entre los unionistas protestantes —o lealistas— que querían que la provincia siguiera perteneciendo al Reino Unido, y los nacionalistas católicos —o republicanos— cuyos planes exigían que Irlanda del Norte saliera del Reino Unido y pasara a formar parte de una nueva y unida República de Irlanda. < <

[14] Abreviatura de *Fuck* («Joder»). (*N. del T.*). < <

[1] «San» Daniel Walker, como Piers Morgan lo llama a veces en su programa matutino de la ITV *Good Morning Britain*, que copresenta con la periodista Susannah Reid, es su «competencia» en el programa de las mañanas de la BBC *Breakfast*. Los dos hacen gala de una sana rivalidad (¡casi siempre!). < <

[2] Agencia gubernamental británica encargada de registrar nombres de empresas. (*N. del T.*). < <

[3] Lo irónico del caso es que, lejos de ser despectivo con Trump, en mi artículo planteaba el argumento científico de que ciertas características de la personalidad psicopática incluyen los criterios necesarios para triunfar en ciertas profesiones en que la presión es alta y hay mucho en juego, siendo la política una de ellas. < <

[4] Para una explicación más detallada de los posibles factores que contribuyeron a suscitar una reacción negativa, al parecer, tan desproporcionada a los comentarios de Blair, véase el Apéndice 7. <<

[5] Yo podría, por ejemplo, haber señalado (como David Cameron, a la sazón primer ministro, no hizo en su día) que tanto Boris Johnson como Michael Gove, los dos protagonistas principales del bando a favor del Brexit, se habían cuidado muchísimo a lo largo de toda la campaña de no atacar la inmigración ni los inmigrantes *per se*, y que, más bien, habían mantenido el foco en la cuestión claramente relacionada pero, en realidad, manifiestamente distinta del control de la inmigración. Aunque era algo que había pasado muy inadvertido durante la campaña misma, habría podido mencionar el hecho —sin dejar de defender los beneficios de una emigración masiva al Reino Unido— de que ni Gove ni Johnson habían prometido en ningún momento reducir la inmigración, y que solo habían hablado de un sistema de inmigración del tipo australiano, basado en puntos, y se habían comprometido con los ciudadanos de la UE que abandonaban el Reino Unido que sus derechos serían protegidos. Lo que implicaba que a aquellos que residían legalmente en el Reino Unido se les otorgaría un permiso indefinido para residir en el país sin someterlos a un trato menos favorable que el que tenían antes. < <

[6] Recuerdo al actor y gran contador de anécdotas Peter Ustinov referir una historia sobre una carrera de vehículos de larga distancia (quizá el *Rally* París-Dakar). Al pasar por una de las aldeas, durante la carrera, un día, uno de los pilotos atropelló a un espectador, que cayó al suelo. Enfurecidos, los aldeanos rodearon al piloto y lo mataron. Y entonces, al ver que el espectador herido se ponía en pie tambaleante, aturdido, también lo mataron a él, para justificar el asesinato del piloto. Aunque no soy capaz de asegurar que el relato sea fidedigno, lo incluyo, apócrifo o no, como ejemplo sin igual de la necesidad insaciable de coherencia cognitiva que tiene el cerebro. < <

[7] El resultado del referéndum real celebrado en junio de 2016 fue: 52 por ciento a favor de abandonar la UE y 48 por ciento a favor de permanecer en ella. < <

[8] Un límite que planteaba una confusión significativa en la encuesta de la CNN. Los encuestadores planteaban un escenario hipotético para el que las respuestas habrían estado influenciadas, sin duda, por el *statu quo* político del momento; dicho de otro modo, por la situación tal como era entonces. < <

[9] Abundan los ejemplos de esas apariciones, pero aquí consigno solo dos. Poco después de la victoria de Donald Trump en las elecciones presidenciales de 2016, en una entrevista en el *Show* de Diane Rehm, emitido en la Radio Nacional Pública, una destacada representante de Trump y comentarista política de la CNN, Scottie Nell Hughes, declaró: «Desgraciadamente ya no hay hechos… así que los tuits de Trump, entre cierta gente, una gran parte de la población, son verdad». Se trata de un sentimiento compartido en Moscú por Dimitri Kiseliov, periodista y expresentador de televisión nombrado por el presidente ruso Vladimir Putin jefe del conglomerado mediático estatal Rossiya Segodnya. «La objetividad es un mito —declaró infaustamente en una ocasión— que se nos propone y se nos impone». < <

[10] Es importante tener presente, claro está, que las teorías de la conspiración no son nada nuevo. En el momento de redactar estas líneas, el coronavirus está causando estragos en todo el mundo, y llegan rumores de ciertos ámbitos según los cuales la COVID-19 tiene su punto de origen en un laboratorio militar chino antes de que, no se sabe cómo, consiguiera escapar. Si culpar a un grupo externo denigrado puede servir como medio probado y comprobado de azuzar el fervor nacionalista, potenciar la cohesión de grupo y, así, consolidar la identidad de grupo durante periodos de miedo e incertidumbre, no hace falta ser psicólogo para anunciar los beneficios de la propagación de rumores infundados y las acusaciones paranoicas. En el siglo XIV, cuando la peste negra sembraba la muerte en toda Europa, la gente desconocía, como hoy, el origen de la enfermedad. Poco después empezó a correrse la voz de que los judíos eran los responsables de la pandemia, pues envenenaban las fuentes a fin de controlar el mundo. Con el tiempo hubo pogromos y expulsiones. De la misma manera, en un intento de explicar el origen de la llamada «gripe española», que se cree que mató a 50 millones de personas entre 1918 y 1920 (unos treinta millones más que la Primera Guerra Mundial, que acabó aproximadamente por las mismas fechas en que aparecía el virus), muchos ojos se volvieron a los alemanes. En Ypres, en 1915, en uno de los primeros usos documentados de armas químicas en un campo de batalla, las fuerzas alemanas liberaron gas cloro de unos cilindros presurizados. ¿Era posible que el patógeno se hubiera introducido en una aspirina fabricada por la empresa farmacéutica alemana Bayer? ¿Era posible que submarinos alemanes se hubieran colado en el puerto de Boston cargados de viales y hubieran soltado los gérmenes en teatros, estaciones de tren y otros lugares concurridos en un acto de terrorismo biológico? Esos intentos llamativos de entender la crisis que se estaba produciendo eran la expresión del clima de pánico, temor y sospecha de aquella época. <<

[11] Todavía es una enfermedad ficticia, pero que tomen nota los taxonomistas clínicos. < <

[12] Destaquemos aquí el papel desempeñado por el contexto a la hora de determinar la posición correcta del visor. Si regresamos mentalmente al capítulo anterior, al heroico capitán británico que perdió la vida al devolver a un soldado alemán herido a sus compatriotas en primera línea de fuego, recordaremos que su visor estaba fijado en el primer plano. Cuando no estamos en el mismo bando, es toda una virtud que nos centremos en los individuos y no en los grupos. Sin embargo, cuando estamos del mismo lado, como ocurría en la lucha contra el coronavirus, la utilidad de esas posiciones cambia: alejar el *zoom* y concentrarse en el nivel grupal y no en el individual constituye el imperativo moral primordial. < <

[13] Un estudio de abril de 2020 que examinaba el modo en que el contenido de la retórica política ha cambiado con los años revela que el lenguaje relacionado con grupalidad y unión (más comúnmente, términos como *nación, comunidad* y unión) empezaba a suplantar expresiones relacionadas con deberes y obligaciones (más comúnmente, *ley, orden* y *autoridad*) en cierto momento de la Gran Depresión, a principios del siglo XX. Ese cambio significativo en el relato de la persuasión política, que pasó de enfatizar el cumplimiento de las normas a apelar a la unidad y a la identidad de grupo, tiene que ver casi enteramente con tres factores: el auge del nacionalismo occidental durante dicho periodo, el surgimiento de una conciencia verdaderamente pannacional, y el movimiento de masas de las sociedades agrarias a las urbanas. El estudio en cuestión, dirigido por Nicholas Buttrick, un alumno de posgrado en psicología social de la Universidad de Virginia, analizaba más de siete millones de palabras de discursos políticos (1666 documentos en total) de tres países distintos: Estados Unidos, Canadá y Nueva Zelanda, el primero de los cuales se remontaba a 1789. < <

[14] Hay que decir que la policía de Derbyshire recibió críticas por su «dureza» en la observancia de las medidas de distancia social, pues usó drones para fotografiar a las personas que paseaban por el Peak District y colgaban las imágenes en las redes sociales, decisión que posteriormente llevó a llamadas a la coherencia entre las fuerzas policiales a la hora de poner en práctica las nuevas directrices. A tal fin, el gobierno, en colaboración con la Federación de Policía de Inglaterra y Gales, el Consejo Nacional de Mandos Policiales y la Academia de Policía, dictó un planteamiento basado en el sentido común y definido por cuatro puntos para asegurar el cumplimiento de las nuevas reglas: implicar (fomentar el cumplimiento voluntario), explicar (señalar los riesgos de su incumplimiento), alentar (enfatizar los beneficios del cumplimiento) y obligar (conducir —o retirar— a la gente a su lugar de residencia recurriendo a un uso razonable de la fuerza cuando fuera necesario). < <

[15] Como expresaba un meme de Twitter del momento: «No son negros contra blancos. Son todos contra los racistas». < <

[1] En etología, una sociedad de fisión-fusión es aquella en la que el tamaño y la composición del grupo social es fluida y está sujeta a cambios regulares y coherentes a lo largo de un periodo de tiempo dado. Por ejemplo, una tropa de chimpancés podría dormir en un lugar durante las horas de oscuridad (fusión), pero separarse durante el día para recolectar en pequeños grupos (fisión). < <